







THEORIE DER REINEN UND POLITISCHEN ÖKONOMIE

EIN LEHR- UND LESEBUCH FÜR STUDIERENDE UND GEBILDETE

VON

FRANZ OPPENHEIMER
DR. PHIL. ET MED.
PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT BERLIN

ZWEITE UNVERÄNDERTE AUFLAGE



BERLIN
DRUCK UND VERLAG VON GEORG REIMER
1911

Vorwort.

„Jede Wissenschaft“, sagt Simmel, „ist von zwei philosophischen Gebieten eingegrenzt. Das eine umfaßt die Bedingungen, Grundbegriffe, Voraussetzungen der Einzelforschung, die in dieser selbst keine Erledigung finden können, da sie ihr vielmehr schon zugrunde liegen; in dem anderen wird diese Einzelforschung zu Vollendungen und Zusammenhängen geführt und mit Fragen und Begriffen in Beziehung gesetzt, die innerhalb der Erfahrung des unmittelbar gegenständlichen Wissens keinen Platz haben. Jenes ist die Erkenntnistheorie, dieses die Metaphysik der fraglichen Einzelgebiete.“

Wenn eine jener Bedingungen, Grundbegriffe oder Voraussetzungen einer Wissenschaft, sagen wir kurz, wenn eines ihrer Axiome, ihrer obersten Prinzipien, sich vor einer neuen Prüfung als hinfällig erweist, wird ein Umbau nötig, der sich so weit erstreckt, wie die Folgerungen aus dem Prinzip sich verzweigten. Es hängt von dem Wesen der Wissenschaft ab, wie weit das der Fall war. Eine im wesentlichen deskriptive Wissenschaft kann in ganzen Hauptabteilungen wenig davon betroffen werden: so z. B. blieben die Systeme der Zoologie und Botanik in den Hauptlinien unverändert, als das alte Axiom der Artenkonstanz durch das neue der Evolution ersetzt wurde. Je mehr aber die Wissenschaft sich auf der Deduktion aufbaut, um so weiter greift die Umwälzung: als Huyghens das Newtonsche Axiom von der Emanation des Lichtes durch die Undulationstheorie ersetzte; — als Lavoisier die Phlogistontheorie durch die Atomistik, und Virchow die Humoral- und Solidarpathologie durch die Zellularpathologie stürzte; als Koch und Pasteur die Mikroben als Erreger vieler Krankheiten erkannten — da mußten ganze Hauptteile der alten Gebäude eingerissen und neu errichtet werden.

Wenn es sich aber gar um das oberste Axiom einer im wesentlichen deduktiven Wissenschaft handelt, dann wird der Umbau zum vollen Neubau, in den nur hie und da einige Bausteine des alten Systems herübergerettet werden können: in den Bau der Kopernikus-Keplerschen

Astronomie, die das Axiom des Geozentrismus hatte preisgeben müssen, sind kaum mehr als einige Namen und Daten aus der ptolemäischen Theorie übergegangen.

Die Sozialökonomik, derjenige Hauptteil der Wirtschaftswissenschaft, der sich mit der Gesellschaftswirtschaft beschäftigt, ist ihrer Natur nach in allem Wesentlichen deduktive Wissenschaft. Und zwar war bisher, wie ich es sehe, alle sozialökonomische Theoretik durchaus Deduktion aus *einem* obersten Axiom, der Lehre von der „*ursprünglichen Akkumulation*“.

Das ist die alte, schon in der stoischen Lehre wurzelnde Anschauung, daß die wirtschaftlichen Verschiedenheiten der Vermögen und Einkommen sich allmählich aus lediglich wirtschaftlichen Beziehungen zwischen freien und gleichberechtigten Mitbürgern entwickelt haben, und daß daraus die sozialen Verschiedenheiten, sagen wir kurz: die Klassen, entstanden sind.

Dieses Axiom aller bürgerlichen Ökonomik ist von vielen Theoretikern angegriffen worden: sie haben erklärt, daß genau das Gegenteil Wahrheit sei: zuerst seien die sozialen Klassenverschiedenheiten gesetzt worden durch „außerökonomische Gewalt“ als politische Beziehungen zwischen ungleich Berechtigten, als das Verhältnis von Herren und Untertanen: und Zweck zugleich und Folge dieser Unterwerfung seien die wirtschaftlichen Verschiedenheiten der Einkommen und Vermögen.

Aus dieser verschiedenen Auffassung der Tatsachen folgt mit Notwendigkeit auch ihre verschiedene Bewertung. Beide Parteien erkennen die „natürliche Gerechtigkeit“ als Prüfstein der sozialen Erscheinungen an. Den bürgerlichen Ökonomisten erscheinen die wirtschaftlichen und sozialen Klassendifferenzen als natürlich und gerecht, ihren Gegnern als naturwidrig und verwerflich.

Zu diesen Gegnern gehören einige der größten systemschaffenden Theoretiker der Ökonomik. Sie haben sich zu dem Versuch gedrungen gefühlt, aus ihrem neuen Axiom ein neues System der Wissenschaft abzuleiten. Keinem von ihnen ist, das ist außerhalb des engen Kreises ihrer eifrigsten Schüler anerkannt, der große Wurf ganz geglückt. Karl Rodbertus, dessen großartiger universalhistorischer Blick wohl am tiefsten gedrungen ist, wurde durch seine Hingabe an die mindestens unhaltbare Arbeitswertlehre Ricardos; Carey und sein Schüler Dühring wurden durch ihre unhaltbare Auffassung des Grundrentenproblems in die Irre geführt. Und Karl Marx schließlich, der mit so viel Kraft und Hohn die „Kinderfibel“ von der ursprünglichen Akkumulation des

Groß-Kapitalseigentums zerstört hat, hat der Entstehung, dem Wesen und der sozialökonomischen Bedeutung des *Groß-Bodeneigentums* zu wenig Aufmerksamkeit zugewendet.

Alle diese großen Köpfe und Herzen haben für ein neues System der Ökonomik unschätzbare Substruktionen erstellt und wichtigste Bausteine herangeschafft, die fertig eingefügt werden können. Namentlich Karl Marx danken wir überaus viel. Aber auch er hat im Positiven nur einen halben Erfolg erreichen können.

Im Negativen aber, in der Kritik des Axioms und der aus ihm folgenden Deduktion, haben sie schon fast volle Arbeit geleistet, vor allem Rodbertus. Hier war kaum noch Ergänzendes zu leisten. Ihre Kritik war richtig und erschöpfend und keinen ernsten Einwänden mehr ausgesetzt.

Dennoch habe ich mich bemüht, im dritten Abschnitt der „Grundlegung" dieses Buches neue Stützen für die Kritik des alten und die Sicherung des neuen Axioms beizubringen, um womöglich auch der Gedankenschwäche und dem bösen Willen die letzten Scheingründe zu nehmen — und ich glaube in der Tat, daß nunmehr der Widerspruch verstummen muß. Deduktion und Induktion führen, jene mit Argumenten, diese mit Ziffern, gegen die mir jede Berufung aussichtslos erscheint, zu dem gleichen Ergebnis: nicht ökonomische Beziehungen zwischen Freien und Gleichberechtigten, sondern politische Beziehungen zwischen Siegern und Unterworfenen haben die sozialen und wirtschaftlichen Klassen erschaffen.

Diese Erkenntnis stellte auch mir gebieterisch die Aufgabe, nun meinerseits zu versuchen, das System der Ökonomik aus dem neuen Axiom zu deduzieren. Der Versuch liegt nunmehr vor: ob er noch als Umbau, oder schon als Neubau zu bezeichnen ist, mögen meine Kritiker entscheiden.

Jedenfalls ist es eine Arbeit, die mit ihren Voraussetzungen steht und fällt. Und darum habe ich das gute Recht zu fordern, daß meine Kritiker ihre erste und ernsteste Aufmerksamkeit auf den strategischen Schlüssel meiner Stellung richten, indem sie die beiden entscheidenden Fragen beantworten:

Erstens: ist die Lehre von der ursprünglichen Akkumulation in der Tat das Axiom aller bisherigen bürgerlichen Ökonomik? und:

Zweitens: wenn dem so ist, ist sie wahr oder unwahr?

Werden diese Fragen gegen mich entschieden, so ist alles verhältnismäßig bedeutungslos, was die Arbeit vielleicht sonst noch an Neuem und

Brauchbarem enthalten möchte: und fällt die Entscheidung für mich, so sind Irrtümer und Fehler in Einzelheiten — ich zweifle nicht, daß sich solche finden werden — ohne viel Belang. Jede ernste Kritik, die diese beiden Fragen aufaßt, werde ich mit höchster Dankbarkeit aufnehmen, auch dann, wenn sie mich widerlegt: jede Kritik, die dieser Forderung nicht genügt, ehe sie Einzelheiten angreift, werde ich a limine als unzulänglich ablehnen dürfen.

Ich gestehe, daß ich solcher Prüfung mit großem Vertrauen entgegensehe. Nicht nur, weil mir, wie gesagt, ein Widerspruch gegen die kritische Grundlegung des neuen Axioms aussichtslos erscheint, sondern außerdem noch aus mehreren Gründen:

Erstens knüpfen meine Gedanken überall unmittelbar an Adam Smith an, den wir fast alle, von allen Schulen, trotz mancher Schwäche im einzelnen, nach wie vor als den Meister über allen Meistern verehren. Alles, was vom Standpunkt der späteren Theoretik aus als verwegenste Paradoxie erscheinen könnte, steht in klaren Worten in seinem „Wealth of Nations".

Zweitens hat mich die Deduktion aus meiner Prämisse sehr oft zu augenscheinlich richtigen Ableitungen geführt, die ich nicht im mindesten erwartete. Die überraschendste Erfahrung dieser Art möchte ich darstellen:

Aus dem Axiom der Entstehung der Klassen durch außerökonomische Gewalt folgten ohne weiteres einige Unterscheidungen, die sich dann später als der Hauptschlüssel für alle Teilprobleme erwiesen. Die wichtigste war die viel stärker als bei Ad. Smith und sogar A. Wagner betonte Trennung zwischen den Kategorien der reinen und der politischen Ökonomie: als kaum weniger bedeutsam stellte sich eine eindringende Analyse des Begriffs des „Monopols" heraus. Dieser Begriff, einst das vornehmste Objekt des Kampfes zwischen bürgerlicher und sozialistischer Theoretik, ist seit langem arg vernachlässigt worden; mir enthüllte sich die Tatsache, daß Grundrente und Profit echte „Monopolgewinne" und zwar von gesellschaftlichen privatrechtlichen Klassenmonopolen sind.

Als ich nun bei der letzten Redaktion des bereits in allen Teilen durchgeführten Manuskriptes zur Lehre von den Bestandteilen des Tauschwerts gelangte, stellte sich die Aufgabe, die verschiedenen Kombinationen logisch hinter- und untereinander zu ordnen, die sich aus diesen beiden Unterscheidungen ergaben: einerseits in der reinen oder der politischen Ökonomie, andererseits unter der Herrschaft der freien Konkurrenz oder des Monopolverhältnisses. Das gelang schließlich nach vielen vergeb-

lichen Versuchen, und da ergab sich plötzlich die Kategorientafel der Distribution; die drei Arten des Einkommens: Grundrente, Profit und Arbeitslohn waren in ihren sämtlichen denkbaren Erscheinungsformen abgeleitet — zu meiner größten Verwunderung und Befriedigung.

Zu meiner Verwunderung: denn ich war so wenig auf dieses Ergebnis vorbereitet, daß ich in dem bereits vorliegenden vorläufigen, aber schon weit ausgeführten Entwurf die Lehre von der Distribution zum Gegenstande des nächstfolgenden Kapitels gemacht hatte. — Und zu meiner Befriedigung: denn mir war hier plötzlich die Lösung eines alten, fast als unerfüllbares Ideal betrachteten Postulats der Theoretik in den Schoß gefallen, die Ableitung der Einkommen und ihrer Verteilung aus dem Wertbegriffe.

Das ist, ich wiederhole es, der zweite Grund, der mich glauben läßt, der Wahrheit näher gekommen zu sein als meine Vorgänger, daß ich mehrfach wider Erwarten und ohne zu suchen zu solchen Ergebnissen geleitet worden bin. Denn sie haben, das ist bekannt, für das deduktive Verfahren nahezu die Beweiskraft der „Probe aufs Exempel" in der Arithmetik.

Mir sind sie aber vor allem drittens ein gutes Zeichen dafür, daß mich die Deduktion aus meiner Prämisse ein gutes Stück näher an das Ziel aller Systematik geführt hat, das ich das „natürliche System" einer Wissenschaft nennen möchte. Wer es besitzt, der hat mehr als nur den Ariadnefaden durch das Labyrinth der Tatsachen: er hat ein Netz, das er über die Dinge wirft, dessen Maschen keine bedeutsame Erscheinung entrinnen kann; er hat die Harfe des Orpheus, nach deren Klang sich die leblosen Steine von selbst zum Bau der Notwendigkeit und Schönheit wölben.

Daß mir im ersten Wurf das Ungeheure ganz geglückt sei, wahrlich, ich bin fern, es zu hoffen. Aber — ein gutes Stück näher bin ich gekommen, das darf ich glauben, wenn ich die Ordnung des Stoffes in diesem Werke mit der in den Werken meiner Vorgänger und Meister vergleiche. Dort bestenfalls ein „künstliches System", und oft nicht einmal der Versuch dazu — hier aber ein Zusammenklang, ein innerer Rhythmus, der kaum aus anderer Wurzel gewachsen sein kann als aus der Wesenhaftigkeit der Dinge selbst, und den, ich darf es sagen, die Dinge selbst mir diktiert haben. Er ist nicht gemacht und nicht erdacht worden; ich bin nicht mit fertigen Rubriken an meinen Stoff herangetreten und habe ihn nicht auf den Prokrustesbetten eines ersonnenen Schemas gestreckt oder verstümmelt, bis er paßte — sondern ich habe in unendlichem Trennen und

Neuvereinigen immer wieder umgeordnet, bis jeder Hauptsatz der späteren Abschnitte gehörig unterbaut war durch die früheren Abschnitte. Dabei wurde ich immer wieder auf Tatsachen geführt, die ich übersehen hatte, immer wieder zur Neuprüfung und Zuschärfung der Definitionen, zur Neuprüfung und Verbesserung der Teiltheorien gedrängt. Und dabei zwang sich mir zuletzt auch die Ordnung auf, wie sie dasteht, in der die Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft schließt mit den ökonomischen Personen, und die unmittelbar anschließende Lehre von der Gesellschaftswirtschaft beginnt mit der Personalökonomik, in der diese schließt mit dem einen Hauptteil der Wertlehre, und unmittelbar anschließend die Lehre von der Marktwirtschaft beginnt mit dem andern Hauptteile der Wertlehre, so daß dieses wichtigste Problem der Wissenschaft in einem Zuge seine Erledigung finden konnte. Und was hier im großen gilt, gilt wohl überall auch im kleinen: auch jeder einzelne Abschnitt ist ein um seinen Schwerpunkt sicher schwingendes Ganzes von eigenem klaren Rhythmus.

* * *

Auf Einzelheiten vorzuweisen, dürfte keinen Zweck haben, da es sich um ein System handelt, das notgedrungen auf neuen Fundamenten mit fast durchaus neuen Materialien errichtet werden mußte. Aber vielleicht sind einige Worte über die Stellung dieses Systems als eines Ganzen im wissenschaftsgeschichtlichen Zusammenhang erlaubt: es ist das ökonomische System des liberalen Sozialismus.

Zwei theoretische Richtungen zweigen von Adam Smith ab, jede anknüpfend an einen der beiden Bestandteile, die sein großes Werk nebeneinander, oft gegeneinander, umschließt: die pseudoliberale bürgerliche Klassentheorie und die wahrhaft-liberale soziale Menschheitstheorie. Von der ersten geht die Bourgeoisökonomik aus, die ihren Dogmenbestand durch die Aufnahme des Bevölkerungsgesetzes ergänzt, und zur dismal science des tiefsten soziologischen Pessimismus wird. Sie gipfelt in Ricardo, der wieder zum Ausgangspunkt zweier divergenter Richtungen wird, der Vulgärökonomik der Epigonen, und des großartigen Systems des Marxschen Kollektivismus.

Die zweite Schule geht von dem sozialliberalen Bestandteil des Smithschen Systems aus. Sie lehnt das Bevölkerungsgesetz ab und wahrt sich dadurch die optimistische Stimmung der ursprünglichen Lehre. Zu ihren Vorläufern gehört Jones, ihr erster großer Vertreter ist Carey,

noch sozialliberal. Bei der Durchbildung und Fortführung, die seine Gedanken durch Dühring erfahren, wird die Theorie bereits liberaler Sozialismus, d. h. der Glaube an und das Streben auf eine Gesellschaftsordnung, in der das wirtschaftliche Selbstinteresse seine Herrschaft bewahrt und sich in völlig freiem Wettbewerbe durchsetzt, und in der dennoch nur noch eine Art von Einkommen existiert, das Arbeitseinkommen, während Kapitalprofit und Grundrente bis auf harmlose Splitter verschwunden sind, in der also das wirtschaftlich-soziale Klassenverhältnis der kapitalistischen Wirtschaft verschwunden ist.

Dührings liberaler Sozialismus wird von Theodor Hertzka auf das wertvollste ergänzt durch eine grundsätzlich neue Lösung des schwierigsten aller Verteilungsprobleme, des Grundrentenproblems: ihm als erstem, soweit ich sehe, enthüllt sich in Umrissen das Korrektiv, das in der reinen Ökonomie die natürlichen Unterschiede der Bonität und Verkehrslage der Landgüter ausgleicht: die „Bewegung der Hufe zur natürlichen Größe", die ich im elften Abschnitt ausführlich dargestellt habe.

Das Hertzkasche System war noch nicht „wissenschaftlicher Sozialismus" nach der strengen Forderung, die Marx aufgestellt hat. Es bedeutet in dieser Beziehung sogar einen starken Schritt rückwärts hinter Dühring. Es lief darauf hinaus, die sozialistische Ordnung der Zukunft „aus dem Kopfe zu erfinden, statt sie mittels des Kopfes aus den Entwicklungstendenzen der kapitalistischen Gesellschaft selbst zu entdecken", war also in der Tat in sehr starkem Maße Utopie und nicht Wissenschaft. Ich habe mich bemüht, diese utopistischen Bestandteile auszumerzen, nicht nur die ganz verkehrte Vorstellung, das Gemeinwesen der Zukunft jenseits der Kulturgrenze in der Einöde Zentralafrikas aufzubauen, sondern auch die weniger bedenklichen „interventionistischen" Charakterzüge; Hertzka hielt noch für notwendig, die freie Konkurrenz zwischen seinen Produktivgenossenschaften durch gesetzliche Bestimmungen zu regeln, die die Freizügigkeit in alle Betriebe hinein sicherten: das ist überflüssig, die Konkurrenz regelt sich völlig aus eigenen Kräften.

Namentlich aber habe ich mich bemüht, der Marxschen Forderung zu entsprechen, die ich als den Prüfstein jedes wissenschaftlichen Sozialismus ohne Rückhalt anerkenne. Ich habe mein System nicht aus dem Kopfe erfunden, sondern behaupte, daß es, und zwar (unter weltgeschichtlichem Aspekt) sehr bald, aus den immanenten Entwicklungstendenzen der kapitalistischen Wirtschaft selbst entstehen wird. Es

reift in ihrem Schoße und wird bald entbunden werden, ob wir Zeitgenossen nun Geburtshilfe leisten oder nicht.

Also wissenschaftlicher Sozialismus in Marx' Sinne: außer seinen eigenen fanatisierten Opferpriestern wird mir das, so hoffe ich, niemand bestreiten. Aber freilich: ein a n d e r e r wissenschaftlicher Sozialismus, als der Marxsche. Er sah nur den Pseudoliberalismus des Großbürgertums, und darum galten ihm der Liberalismus schlechthin und der Sozialismus als ewige Gegensätze. Ich sehe es anders: mir erscheint der echte Liberalismus, der keiner Klasse, sondern der Menschheit dient, soweit sie an Recht und Freiheit gekränkt ist, a l s i d e n t i s c h m i t d e m S o z i a l i s m u s.

Und darum melde ich vor dem Forum der Wissenschaft Berufung an gegen das Urteil, das vor langer Zeit gegen den Liberalismus ergangen ist. Ich nehme seine Gedanken in vollem Umfange auf und hoffe, sie zum Siege zu führen, trotz allem Hohn und aller Verachtung, die ein volles Jahrhundert auf das einst vergötterte Idol gehäuft haben:

Er verlangte die Beseitigung aller durch außerökonomische Gewalt gesetzten, d. h. gegen das Naturrecht entstandenen gesellschaftlichen Machtpositionen und verhieß, daß dann die Harmonie aller wirtschaftlichen Interessen eintreten werde.

Ich verlange das gleiche und verheiße das gleiche — grundsätzlich. Nur klage ich eine Institution an, naturrechtswidrige Machtposition zu sein, die die Alten für eine naturrechtliche Bildung gehalten haben, und fordere ihre Beseitigung. Diese Machtposition ist die Aussperrung des Grund und Bodens gegen die Siedlungsbedürftigen durch das Großgrundeigentum.

Sie allein hat die entrechtete Masse „von ihrem Produktionsmittel abgesperrt“; ohne sie wäre selbst heute noch für Jahrtausende freies Land vorhanden, jedem zugänglich, der es nutzen will. Ohne sie wäre die Arbeiterklasse als Inbegriff der Vermögenslosen, der eigener Produktionsmittel Entbehrenden, nicht vorhanden. Die Bodensperre hat das „Kapitalverhältnis produziert“, und es muß sich „reproduzieren“, solange sie besteht. Löst die Bodensperre, indem Ihr das Großgrundeigentum beseitigt, — und auf unabsehbare Zeit hinaus kann es keine Arbeiterklasse und kein Kapitalverhältnis geben. Der Sozialismus ist Wirklichkeit geworden: eine Gesellschaftswirtschaft, in der es nur noch e i n e Einkommensform gibt, den Arbeitslohn, in der aber Grundrente und Profit bis auf geringfügige Splitter verschwunden sind; — eine Gesellschaftswirtschaft, die sich von der unseren in ihren Grundlagen

durch nichts anderes unterscheidet, als daß niemand mehr Boden besitzt, als er selbst bebaut; — in der die volle Freiheit des wirtschaftlichen Wettbewerbes und des wirtschaftlichen Selbstinteresses allein die Marktbeziehungen regelt — und in der dennoch die „volle Harmonie aller wirtschaftlichen Interessen" besteht: der Sozialismus erreicht auf dem Wege des Liberalismus; keine lebensunfähige Konstruktion, wie der kollektivistische „Zukunftsstaat", sondern ein lebenstrotzender Organismus, der unveränderte Organismus der uns umgebenden Wirtschaft selbst, nur befreit von einer Schlinge, die ihn fast mörderisch einschnürte, und nun erst gesundet!

Diesem Gesellschaftsideal wird man zum wenigsten nicht vorwerfen können, daß es aus psychologischen Gründen unmöglich sei, weil die Menschen „Engel" sein müßten, um es aufrechtzuerhalten. Man wird nach anderen Gründen suchen müssen: ob man ökonomische finden wird, ist mir zweifelhaft.

Das vorliegende Buch ist entstanden als der ökonomische Hauptteil eines umfassenden Werkes, an dem ich seit zwölf Jahren arbeite, das ich aber aus äußeren Gründen nicht als Einheit herausbringen konnte, weil mir der Stoff sehr ausführliche kritische Auseinandersetzungen aufzwang, die den Gedankengang unerträglich auseinandergerissen hätten. Es sollte den Titel tragen: „Der liberale Sozialismus als System der Soziologie."

Alle meine seither in Buchform und die größeren in Zeitschriften und Archiven erschienenen Abhandlungen sind Kapitel dieses Werkes. So auch das vorliegende Buch. Es vollendet im wesentlichen den Teil des Aufbaus, den die Ökonomik zu leisten hatte. Die kritische Sicherung habe ich in meinen Büchern über das „Bevölkerungsgesetz des T. R. Malthus" (1901), das „Grundgesetz der Marxschen Gesellschaftslehre" (1903) und „David Ricardos Grundrententheorie" (1909) vorausgeschickt, nachdem ich bereits in meiner „Siedlungsgenossenschaft" (1896) den Hauptteil der Volkswirtschaftspolitik und in meinem „Großgrundeigentum und soziale Frage" (1898) einige Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte hatte vorausgehen lassen; diese beiden letztgenannten Bücher enthalten außerdem bereits die Grundzüge der hier ausführlich gebrachten Theorie; ich erkläre ausdrücklich, daß ich sie sämtlich bis auf geringfügige Einzelheiten noch völlig vertrete. Ich werde jetzt noch diesem Bande in einiger Zeit

einen Nachtrag „für Fachmänner" mit den literar- und dogmenhistorischen Nachweisen und kritischen und antikritischen Exkursen folgen lassen, die hier aus Gründen des Raumes und der erstrebten Volkstümlichkeit keinen Platz finden können. Hier werde ich auch zu den Kritiken dieses ersten Bandes Stellung nehmen können.

Von dem zweiten Hauptteil des geplanten Systems, dem staats-, geschichts- und rechtsphilosophischen, ist in Buchform erst ein Kapitel erschienen, meine Abhandlung „Der Staat" (1908). Das übrige liegt im Entwurf, zum Teil schon ausgearbeitet vor: hoffentlich kann ich es bald herausbringen. Die Hauptergebnisse meiner bisherigen Publikationen sind, soweit es zur Abrundung des Ganzen nötig scheint, in dem vorliegenden Bande kurz rekapituliert worden, namentlich in der soziologischen Einleitung, dem vierten, der Kritik der klassischen Verteilungstheorie gewidmeten Buche, und in der sozialphilosophischen Ausleitung.

Gr.-Lichterfelde, im Juni 1910.

Dr. **Franz Oppenheimer.**

Vorwort zur zweiten Auflage.

Diese zweite Auflage ist ein unveränderter Abdruck der ersten. Der Verfasser hat nach so kurzer Zeit noch nicht die nötige Distanz zu seinem Werke gewonnen, um selbst zu erkennen, wo er zu verbessern und zu ergänzen hat. Die wissenschaftliche Kritik aber, von der er Anregungen in dieser Hinsicht erhofft, hat bisher noch geschwiegen.

Gr.-Lichterfelde, im Juni 1911

Dr. Franz Oppenheimer.



Inhaltsübersicht.



Inhaltsverzeichnis.

Seite

Erstes Buch.

Grundlegung der Ökonomik.



Erster Abschnitt.

Soziologische Einleitung.

A. Die Einheitswissenschaft.

Es gibt nur eine Wissenschaft! Alle Grenzen, die wir zwischen den einzelnen Disziplinen gezogen haben, sind künstliche, nicht natürliche Grenzen, vergleichbar den Grenzen der Verwaltungsbezirke eines zentralisierten Einheitsstaates. Sie haben, jedes für sich, eine gewisse Selbständigkeit: aber dennoch leben sie nur *ein* Gemeinleben nach *einem* Gesamtwillen.

Oder wählen wir ein besseres Bild! Vergleichen wir die Gesamtwissenschaft mit einem ungeheuren Kontinent, dessen Rückgrat ein gewaltiges, in vielen Graten und Kämmen ausgefächertes, in die höchsten Gipfel aufgetürmtes Urgebirge darstellt. Von den Gletschern ziehen Täler hernieder, verbreitern sich, nehmen neue Täler mit neuen Flüssen auf, bis zuletzt die gewaltigen Heerströme in das Tiefland hinauswogen, das sich in vielen mächtigen Halbinseln ins Meer erstreckt.

An diesen Küsten landen die Siedler, denen das neue Land verliehen ist, die Männer der Wissenschaft. Sie finden auf den fruchtbaren Halbinseln leichte Lebensbedingungen. Der jungfräuliche Boden trägt von selbst seine Früchte: reife, auf der Oberfläche liegende Tatsachen, die es eine Freude ist, zu sammeln und zu ordnen. So entstehen die deskriptiven Wissenschaften, die Zoologie, Botanik, Geologie, die chronistische Geschichtschreibung usw. Das ist ein Stadium der sorglosen Selbständigkeit. Die Natur selbst scheint die ewigen Grenzen jedes Gebietes gefestet zu haben: ist doch jedes eine Halbinsel, überall, bis auf die eine Landgrenze, vom Meere bespült, von den andern durch das Meer geschieden. Kein Zweifel kann bestehen, wo z. B. das Reich der Zoologie anfängt und endet.

Aber allmählich findet sich aller ergiebige Boden besetzt, und der Anbau schreitet landeinwärts vor. Mühsamer wird die Arbeit; der Boden will tief gepflügt sein, um neue Tatsachenernten zu gewähren; schon

treibt man Schachte in die Hügel, die als letzte flache Ausläufer des Zentralgebirges sich ins Tiefland vorschieben. Und schon kommt es auf ihren Plateaus zu Grenzschwierigkeiten, Grenzstreitigkeiten. Die Pioniere treffen sich dort oben, der eine von rechts, der andere von links kommend; jeder fordert das neue Land für sein Reich. Zoologie und Botanik hadern um das Gebiet der Urwesen, die Pflanze und Tier und keins von beiden sind. Noch weiter landeinwärts stoßen beide, schon halb geeinigt, mit den Geologen zusammen, die die Welt der fossilen Pflanzen und Tiere für sich beanspruchen.

Noch ehe diese Grenzstreitigkeiten geschlichtet sind, haben sich die Wissenschaften aus deskriptiven in genetische, evolutive entwickelt. Die Herrenfrage des Aufrechtschreitenden: warum? hat zu neuen Zielen gespornt. Geschult zuerst an der Lösung der großen rechnerischen Probleme, die die Bewegungen der Gestirne den nächtlichen Wachern auf den großen Ebenen aufgaben, verlangt der Menschengeist immer stürmischer die Antwort auf die Schicksalsfragen: woher? und: wohin? Er lernt mit bewaffneten Augen das Kleinste und das Fernste erkennen. Das Mikroskop enthüllt ihm die Ureinheit alles Lebens, die Zelle. Der Spektralapparat enthüllt ihm die Einheit aller Materie durch die fernsten Wüsten des Raumes, die ihm das Teleskop erschloß. — Und nun entschleiert sich ihm klarer und klarer auch die gewaltige Einheit aller Wissenschaft. Gerade in der Arbeit a u f, im Kampfe u m die Grenzgebiete enthüllen sich „Gesetze" höheren Ranges, weiteren, umspannenderen Geltungsgebietes, als die höchsten Abstraktionen der hier zusammenstoßenden Einzeldisziplinen; es stellt sich heraus, daß ohne die Kenntnis der höheren Gesetze die alten Sonderfächer nicht mehr lehrbar und lernbar sind: und so wird allmählich aus dem Grenzkampfe, ganz wie im Staatsleben, der Bund, der „Einheitsstaat", und die alten politischen Grenzen werden zu künstlichen Scheidelinien zwischen zwei, nur aus Gründen der Zweckmäßigkeit noch getrennten, Verwaltungsbezirken. Und so geht der gewaltige, vereinheitlichende Verschmelzungsprozeß an allen Grenzen immer weiter; immer höhere, immer weiter spannende Gesetze enthüllen sich.

Dieser Prozeß ist zurzeit auf dem Gebiete der ehemals selbständigen Naturwissenschaften am weitesten gediehen. Alle die Pioniere, die von den Ebenen emporgedrangen, den Heerstrom ihres Sondergebietes entlang, unbekümmert um die Nachbarn, alle haben sie sich zusammengefunden auf dem Zentralplateau, von dem alle Quellen der Kausalität herniederspringen, auf der Hochebene der B i o l o g i e.

Wenn sie aber von hier Umschau halten, so überblicken sie nicht bloß seewärts das ganze gewaltige Reich der Naturwissenschaften, das jetzt einem Zepter und Gesetz unterworfen ist: sie sehen sich gegenüber einem zweiten gewaltigen Bergstock, ebenso hoch und ebenso reich in Täler gegliedert, wie ihren eigenen: den Herrenthron der Geisteswissenschaften, die Soziologie.

Aber sie sehen, durch fliehende Wolken und Höhendunst hindurch, mehr geahnt als erschaut, noch mehr: sie sehen weit im Hintergrunde, ihren und den benachbarten Gipfel weit überragend und überstrahlend, einen neuen, eisfunkelnden Gipfelhelm, das „Dach der Welt". Das ist der höchste, noch jungfräuliche Gipfel der noch namenlosen Einheitswissenschaft, der nie betretene Schrein ihrer höchsten, alles umspannenden Gesetze, denen alles Einzelwissen untertan ist.

B. Das Gebiet der Soziologie.

(Die Grenzen der Ökonomik und ihrer Nachbargebiete.)

Zum Königreich der Soziologie gehört die Wissenschaft, der unsere Studien gelten, die Ökonomik, die Wissenschaft von der menschlichen Wirtschaft. Wie ist ihr Gebiet begrenzt? Am nächsten grenzt sie mit der Geschichtswissenschaft im weitesten Sinne. Hier ist in der Tat bereits in den obersten, genetisch-evolutiven Teilen die Verschmelzung beider Gebiete sehr weit vorgeschritten. Von der Ökonomik aus haben die historische Schule der Nationalökonomie, von der Historik aus die materialistische Geschichtsauffassung des marxistischen Sozialismus das Grenzgebiet beackert; und schon heute sind wir so weit, daß keins der Sonderfächer ohne die Kenntnis der höchsten Abstraktionen des andern mehr lehr- und lernbar ist. Die Geschichte hat lernen müssen, die kollektiven Bedürfnisse der Massen, und das sind vorwiegend eben „wirtschaftliche" Bedürfnisse, als mächtigen Faktor in ihre Rechnung einzustellen, in der die frühere Historik allzu einseitig die Wollungen der „Heroen", der „Einzigen", der „Herrenmenschen" beachtet hatte; und so nehmen Darlegungen, Schätzungen und Statistiken über Volkszahl und Volksvermehrung, Agrarverfassung und Ernteziffern, Gewerbeentwicklung und Steuerkraft, Vermögensverteilung und Einkommengliederung einen immer breiteren Raum auch in den Werken über politische Geschichte ein. Aber nicht minder hat die Ökonomik von der Geschichte aus reiche Befruchtung erfahren. Die einseitige Konstruktion vom Wirtschaftsmenschen, mit der die alte nationalökonomische Theoretik

operierte und oft genug spielte, hat ihre Korrektur erhalten und sogar mehr als ihre Korrektur. Davon werden wir noch ausführlich zu handeln haben. Aber bleiben wird, daß wir den wirtschaftenden Menschen in seiner geschichtlichen Bedingtheit kennen gelernt haben, ebenso wie die Historik lernen mußte, den geschichtlichen Menschen in seiner wirtschaftlichen Bedingtheit zu erfassen.

Vor allem aber ist die Wirtschaftswissenschaft gefördert worden durch die Berührung mit einem Sondergebiet der Geschichtswissenschaft, mit der Vorgeschichte, wie wir Völkerkunde und Anthropologie, die Vorgeschichte im engeren Sinne, zusammenfassen wollen.

Hier sind die Fäden, aus denen sich das menschliche Leben seine Netze spinnt, noch so wenig verzweigt, und ihre Verzweigungen noch so wenig miteinander verschlungen, daß man sie noch mit einiger Sicherheit isoliert voneinander betrachten und in ihrem Verlaufe rückwärts und vorwärts verfolgen kann. Was sich auf höheren Gesellschaftsstufen in den buntesten Damastmustern so zusammenflicht, daß keines Sterblichen Auge es mehr zerlegen kann, das liegt hier noch in primitiver, einfachster Knüpfung nebeneinander. So studiert der Biologe am bebrüteten Ei die einfachen Veränderungen der ersten Stunden, um für die verwickelteren Bilder immer späterer Stadien das Verständnis zu erlangen. Gerade so gibt uns die Vorgeschichte eine zwar noch sehr lückenhafte und vielfach noch hypothetische, aber doch schon verwendbare Embryologie der menschlichen Gesellschaft im allgemeinen und der menschlichen Wirtschaft im besonderen.

Um es zu wiederholen: die Wissenschaft von der Geschichte im weitesten Sinne und die Wissenschaft von der Wirtschaft sind schon völlig zu einer Einheitswissenschaft miteinander verschmolzen. Die eine gibt sozusagen Längsschnitte in der Zeitachse, die andere Querschnitte in der Raumachse durch das gleiche Objekt, den wachsenden Körper der menschlichen Gesellschaft.

Nicht viel weniger eng ist die Berührung und Verschmelzung der Wissenschaft von der Wirtschaft mit der vom Staate und seinem Rechte. Sind doch beide, wie wir sehen werden, aus derselben Wurzel, dem ökonomischen Triebe, erwachsen! Vor allem aber spielt sich alle höhere Wirtschaft, alle entfaltete „Volkswirtschaft“ in dem Rahmen ab, den der Staat ausgespannt hat: und wenn es in letzter Linie ökonomische Kräfte sind, die den Staat von Stufe zu Stufe, auf- und abwärts, entwickeln, so sind es im wesentlichen staatliche, politische Einflüsse und Kräfte, die den Gang der Volkswirtschaft bestimmen.

Auch mit der Geographie steht die Ökonomik in vielfacher Berührung, und zwar nicht nur mittelbar, durch Vermittlung der mit ihr eng verschwisterten Historik, sondern auch unmittelbar. Die Wirtschafts- und Handelsgeographie ist ein wichtiges Grenzgebiet zwischen den beiden Disziplinen.

Sehr eng sind auch die Beziehungen der Wirtschaft zur Religion, namentlich, wenn man darunter auch die Ausfaltung der Religion im Kirchenwesen und Kirchenrecht versteht. Die Religion tritt uns schon auf vorgeschichtlicher Stufe als eine Kraft entgegen, die die Wirtschaft mächtig beeinflußt, bald als antiökonomische Kraft, indem sie in weitverbreiteten Kultsitten die Vernichtung aller Habe eines Verstorbenen fordert, die Totenmitgift, die auf primitiver Stufe der „Kapitalsbildung" scharf entgegenwirkt, bald als wirtschaftsfreundliche Kraft, indem sie die Märkte und Messen der Primitiven und Barbaren unter den Schutz ihrer rächenden Idole stellt. Wie gewaltig sie dann in historischer Zeit auf Staat und Gesellschaft, Recht und Sitte formend und umformend eingewirkt und darum die eng mit alledem verflochtene Wirtschaft auf das stärkste betroffen hat, bedarf keiner Ausführung. Die Blätter der Geschichte sind voll davon.

Aber es gibt auch Beziehungen, die rückwärts von der Wirtschaft zur Religion und zum Kirchenwesen laufen. Zunächst das Allersimpelste und Offenkundigste: die Zahl der Kirchendiener, Mönche, frommen Bettler hängt unmittelbar ab von dem Reichtum der Gesellschaft: denn sie alle brauchen Nahrung, Kleidung und Wohnung und nicht immer bloß ein härenes Gewand und wilde Heuschrecken. Im armen Grönland sind prozentual nur viel weniger Kirchenleute denkbar als im reichen Spanien oder Indien. Oder: es können nicht mehr Pfarrer leben und behaust werden, als die Kirchensteuern erlauben — und die sind eine Institution, die in das Gebiet der Ökonomik gehört.

Ferner ist bekannt, wie stark wirtschaftliche Dinge das Kirchenwesen von jeher beeinflußt haben. Hier ist z. B. zu erinnern an die ungeheure Umformung, der das Episkopat und die Klöster durch den Erwerb ihres riesigen Grundeigentums in ganz Europa, in Tibet usw. verfielen. Und das betraf nicht nur die äußere Kirchenverfassung, nein, auch vielfach das innere Wesen. Denn die Lehren des Evangeliums und Buddhas mußten sich den neu entstandenen ökonomischen Verhältnissen überall anpassen. Die Einführung des Zölibats auch für die Weltgeistlichkeit wurde durch die hierarchische Notwendigkeit befördert, die Feudalisierung der bischöflichen und pfarrlichen Güter durch Vererbung

an die Söhne der Geistlichen zu verhindern, die die Kirche als bleibende Institution ebenso ihrer Machtgrundlage beraubt hätte, wie die Krone und später das Landesfürstentum. Hierher gehören auch die Wandlungen im kanonischen Recht in bezug auf das Darlehen gegen Zins, mit dem sich die katholische Kirche abfinden mußte, sobald und in dem Maße, wie die Wirtschaft das erforderte.

Aber nicht nur die äußere Form des Kirchenrechts und der Kirchenübung: die Religion selbst, das Bild des Himmels, reflektiert politische und auch wirtschaftliche Dinge. „Der Mensch schuf sich Gott nach seinem Ebenbilde", das ist ein Satz, der nicht ohne guten historischen Grund ausgesprochen worden ist. Der Olymp der Hellenen spiegelt das fröhliche Treiben einer reichen, sorglosen Aristokratie, die von Grundrente, einer ökonomischen Kategorie, lebt, ebenso getreulich wider, wie sich im nüchternen Himmel des Puritaners die englische Wirtschaft des Frühkapitalismus spiegelt: der Gott, der in seinem himmlischen Hauptbuch dem Frommen Kirchenbesuch und Almosen kreditiert, Sünden aller Art gehörig debitiert und ihn, je nachdem das Saldo sich auf der Aktiv- oder Passivseite befindet, in den Himmel der guten Zahler eingehen läßt oder als leichtsinnigen Bankerotteur in die Hölle verdammt.

Die übrigen Teilwissenschaften der Soziologie stehen in ihrem genetischen Teile weniger in direkter, mehr in, durch die Geschichte vermittelter, indirekter Berührung mit der Wirtschaftslehre. Ganz fehlen aber unmittelbare Beziehungen nirgends, so z. B. mit der Kunstwissenschaft.

Die Ökonomik muß sich pflichtgemäß bei der Untersuchung der Löhne mit der Frage beschäftigen, warum so viele Musiker und Maler heutzutage dem Proletariat mit und ohne Stehkragen angehören, während einzelne Begünstigte Rieseneinkommen genießen; sie hat bei der Untersuchung der Preise niemals versäumt, die Kolossalpreise für Werke verstorbener Großmeister der Kunst als Musterbeispiel eines „natürlichen Monopolpreises" anzuführen. Andererseits wird die Kunstgeschichte in Zukunft mehr als bisher die brutale Tatsache in Rechnung ziehen müssen, daß der Künstler, trotz aller Idealität seiner Lebensaufgabe, doch existieren muß, daß er in der Regel nur existieren kann, wenn er Käufer findet, und daß er nur Käufer findet, wenn er den Geschmack der zahlungsfähigen Mitbürger trifft. Von diesem rein ökonomischen Gesichtspunkt aus lassen sich Feststellungen machen, die nicht nur kunstgeschichtlich, sondern auch kunsttheoretisch wichtig sind. Es sei nur angedeutet, daß die große Hochkunst sehr häufig mit dem Zentrum des Welthandels, d. h. des Reichtums, wandert: von Brabant nach Holland, von Holland

nach England. Und daß sie regelmäßig ihren Charakter zu ändern scheint, wenn das Einkommen der Gesamtheit sich anders verteilt. So lange z. B. in Athen die Bürger in nicht allzu verschiedenem Wohlstande lebten, war der Staat der Mäzen, und es entstanden stilreine Großkunstwerke der Architektur und der Plastik, ewige Modelle großer, starker idealer Kunst. Sobald aber mit der sozialen Zersetzung das Volk verarmt, und eine überreiche Plutokratie den Staat beherrscht, da stellt sie die Mäzene; und die Künstler schaffen statt der Tempel Landhäuser, statt der Götterbilder Zierstücke, Becher, Geräte; so verniedlicht sich die Kunst zuerst, um dann mit dem sittlichen Verfall des Volkes sich zu vergröbern und zuletzt ganz zugrunde zu gehen. Es sollte einmal untersucht werden, ob die Entwicklung vom Renaissancestil zum Rokoko, zum Zopf, zum Barock nicht etwa auch solchen wirtschaftlichen Ursachen mit verdankt ist.

Auf eine weitere Beziehung zwischen Kunst und Wirtschaft hat namentlich Werner Sombart hingewiesen: der schwindelerregende Veitstanz der Mode in der Kleiderkunst, Wohnungskunst, Gerätekunst, dieser Galopp der Stile, ist eine direkte Folge der kapitalistischen Vermögensverteilung: immer wieder suchen sich die upper ten und die, die dazu gerechnet werden möchten, durch neue Künste aus der dunklen Masse herauszuheben, und immer wieder galoppieren die Unteren hinterher mit billigen Nachahmungen, Massenfabrikaten und Surrogaten, um zu jenen gerechnet zu werden.

Die tiefste Beziehung aber zwischen Kunst und Wirtschaft hat Karl Bücher, der bedeutende Leipziger Nationalökonom, aufgedeckt. Nach seinen Darlegungen in dem herrlichen Buche: „Arbeit und Rhythmus“ ist die zuerst vereinte Kunst des Gesanges, der Mimik und des Tanzes aus festlichen Nachahmungen wirtschaftlicher Akte, der Ernte z. B., entstanden; und aller Rhythmus verdankt dem immanenten Rhythmus der Körperarbeit seine Entstehung, wie alle Lyrik dem mit ihr verbundenen Arbeitsstöhnen, das sich in artikulierte Laute umsetzt.

Am wenigsten Berührung hat die Wirtschaft und ihre Wissenschaft mit der Lehre von der Sprache, der Philologie. Natürlich dient diese getreue Magd auch ihr bei der Aufklärung sprachlicher Denkmäler der Vergangenheit und wird so zur Stütze der Wirtschaftsgeschichte. Im übrigen hat sie bei der Frage von der Bedeutung der Rassen für die Geschichte, und damit auch der Wirtschaft in der Geschichte, ein kräftiges Wort mitzureden, wie umgekehrt manche ökonomische Wahrheit sie vor Abirrungen schützen könnte, vor Deutungen, die die ökonomische Theorie mit Sicherheit als unmöglich feststellen kann.

Diese Andeutungen dürfen fürs erste genügen, um die Grenzen zwischen den einzelnen genetischen Disziplinen der sozialen Theorie zu bezeichnen. Aber damit ist unsere Aufgabe noch nicht erschöpft; wir haben bisher nur von den Scheidelinien gesprochen, die, um in unserem Bilde zu bleiben, radiär vom Zentralgebirge in das Tiefland laufen; noch bleibt uns die Abgrenzung seewärts gegen die Ebene und bergwärts gegen die Biologie zu zeichnen.

Seewärts grenzt alle soziologische Theorie an die soziale Praxis im weitesten Sinne. Den Übergang bildet eine im wesentlichen beschreibende Wissenschaft, die Statistik, mit der alle soziologischen Gebiete grenzen, die von allen aus bearbeitet wird, die allen als Hilfswissenschaft dient. Hier enthüllt sich die Einheit aller Soziologie auf das klarste in den engen Beziehungen, die alle Reihen der Einzelstatistik miteinander verknüpfen und ja auch verknüpfen müssen, da es immer derselbe Mensch ist, dieselbe Masse, deren Lebensäußerungen die wissenschaftliche Zählung unter den verschiedensten Gesichtspunkten beobachtet.

Hier steht die Ökonomik namentlich mit der Demographie im engeren Sinne in naher Beziehung, d. h. mit der Lehre von der „Bewegung der Bevölkerung", ihrem Wachstum durch Geburten und Einwanderung, ihrer Verminderung durch Sterbefälle und Auswanderung, ihrer Verdichtung und Verdünnung auf gegebener Grundfläche, der Zahl der Eheschließungen und Geburten usw. Da die Demographie eine mindestens zur Hälfte biologische Wissenschaft ist, kann es nicht wundernehmen, daß durch ihre Vermittlung die Ökonomik auch mit einem Teilgebiet der Medizin in Berührung steht, der Sozialhygiene (und Rassenhygiene), die die Beziehungen bestimmter sozialer Funktionen, der Verteilung der Vermögen und Einkommen, der Verteilung der Bevölkerung auf Stadt und Land usw. zu der Entstehung und Verbreitung bestimmter Krankheiten und Abnormitäten des geistigen und körperlichen Massenstatus studiert. Nach der andern Seite hin steht die Ökonomik in vielfachen Beziehungen zu dem großen Gebiete der Moralstatistik, unter der man die Statistik des Rechts (Kriminalismus usw.), der Sitten (Prostitution, Alkoholismus, Selbstmord, Ehescheidung, Kindersysteme usw.) zusammenfaßt; und diese grenzt wieder an die Ethik als praktische Philosophie, die ihrerseits wieder eng mit gewissen Richtungen der praktischen Theologie grenzt. Ist doch die Moralstatistik von jeher ein Lieblingstummelplatz sozial interessierter Geistlicher gewesen!

Hier ist das Netz der Beziehungen so überaus eng, daß man mit dem planimetrischen Bilde nicht mehr auslangt. Man müßte die dritte Di-

mension zuhilfe nehmen, um die Zusammenhänge noch annähernd anschaulich darzustellen. Ein einziges Beispiel mag das illustrieren: das Wachstum der Bevölkerung auf gegebener Fläche, also eine fast rein biologische Erscheinung, bringt gewisse Umänderungen der sozialen Struktur mit sich, die sich siedlungsstatistisch äußern als relative Vermehrung der städtischen Bevölkerung, agrarstatistisch als Steigerung der Ernteziffer und Erhöhung der Grundrente, gewerbestatistisch als Verfeinerung der Arbeitsteilung und Vermehrung der Produktivität, wahlstatistisch als Verschiebung der politischen Machtverhältnisse, rechtstatistisch als Veränderung der Kriminalität, sittenstatistisch als Verschiebung in den Zahlen der Selbstmorde, der Prostitution, des Alkoholismus, medizinalstatistisch in den Ziffern der Mortalität und Morbidität. Jede Verschlechterung in der Lage der Massen, sinkende Löhne oder steigende Getreidepreise, bringt höhere Sterblichkeit und geringere Zahl der Eheschließungen und Geburten, wachsende Diebstahlsziffer und vermehrte Prostitution und Selbstmorde. Kurz, hier sind die Beziehungen und Rückbeziehungen so eng und zahlreich wie im Dasein eines komplizierten Organismus, dessen sämtliche Organe nach Aufbau, Bestand und Leistung auf das innigste miteinander verknüpft sind.

Diese Sozialstatistik dient allen soziologischen Disziplinen als gemeinsames Arbeitsfeld und als gemeinsame Hilfswissenschaft, wenn natürlich auch jede einzelne das ihrer Grenze zunächstliegende Gebiet mit besonderem Eifer beackert. Und ebenso dient die Sozialstatistik nun den mit jeder theoretischen Disziplin verbundenen K u n s t l e h r e n als feste Grundlage, als wissenschaftlich fundierte Empirie.

Solche Kunstlehren sind für die Religionswissenschaft die Theologie, für die Staatswissenschaft die Politik, für die Rechtswissenschaft die Jurisprudenz. Zur Ökonomik gehört kraft alter Zusammenhänge, die noch aus der Zeit der einstigen Kameralistik des absoluten Staates stammen, vor allem die Finanzwissenschaft als die Lehre von der Vermehrung, Verwaltung und Verwendung der öffentlichen Einkünfte. In allen Fragen der Zollpolitik, der Steuerpolitik usw. hat die Ökonomik das entscheidende Wort; sie soll die „stärkste Schulter“ bezeichnen, die Frage der „Abwälzung“ lösen usw.

Hier grenzt die praktische Ökonomik mit der praktischen Politik, also mittelbar der Staatswissenschaft, und wir werden später auch erkennen, daß politische Dinge in allen Fragen der Finanzpolitik eine wesentlich größere Rolle spielen, als ihre Vertreter im allgemeinen andern und sich selbst zugestehen möchten. Die Klassenpolitik und das

Klasseninteresse decken sich hier wie überall gern mit dem Mantel der Wissenschaft, die in allen Staatswissenschaften leider oft die Rolle der dienenden Magd anstatt der gebietenden Herrin spielen muß.

Noch an einer Stelle haben Politik und Ökonomik ein gemeinsames Grenzgebiet: in der sozialen Organisationskunst, der sozialen Pädagogik, wenn das Wort hier gestattet ist. Die Kunst, eine größere Anzahl Menschen einem Zweck zu subordinieren, hat zuerst und immer im größten Maßstabe der Staat geübt; man denke nur an Heerwesen und Militärwissenschaft. Diese Kunst und das Wissen um sie ist für die Ökonomik mehrfach von Bedeutung.

Zuerst in der Kunst der sozialen Organisation. Hier kommt einmal das Gebiet der sozialen Utopien in Betracht, die soziale Kunstmechanismen konstruieren, geradezu soziale Organisationskunstwerke gedanklich aufbauen; dicht an schließt sich der sogenannte wissenschaftliche Sozialismus in seinem praktischen Teile, seinen Prophetien, die die soziale Organisation der Zukunft, wenn auch nicht willkürlich konstruieren, so doch aus den „Tendenzen" der Gegenwart zu erkennen versuchen. Daran schließen sich die sozialen Organisationen der Selbsthilfe, die Genossenschaften und Gewerkschaften, die Gewinnbeteiligung und Versicherung, kapitalistische und gemeinnützige, das große Gebiet der sozialen Praxis mit ihren Bemühungen, die wirtschaftlichen Verschiedenheiten auszugleichen und die wirtschaftlichen Gegensätze abzustumpfen; und die politischen Organisationen der Parteien, die, obwohl politische Körper, doch wesentlich von ökonomischen Trieben gelenkt werden.

Und schließlich führt die Kunst der Organisation als private Unternehmung, die die Ökonomik z. B. in der Frage des Unternehmereinkommens stark interessiert, zu der letzten großen Kunstlehre, an der die Ökonomik als Nachbarmacht beteiligt ist, zur Technologie.

Hier grenzt die Agrarpolitik an die beschreibenden Naturwissenschaften vom organischen Leben und seinen Bedingungen, an Zoologie und Botanik: Bodenstatik und Erntemengen, Viehzucht und künstliche Düngung sind Dinge von höchster Wichtigkeit, nicht nur für die ökonomische Praxis, sondern auch für ihre Theorie. Wir werden sehen, daß ein Satz der Agrartechnik, das „Gesetz vom sinkenden Bodenertrage", für die Entwicklung der Theoretik von entscheidender Bedeutung geworden ist; auf ihm beruht das Malthussche sogenannte Bevölkerungsgesetz, die tragende Säule aller Theoretik seit einem vollen Jahrhundert.

Nicht minder wichtig ist das Grenzgebiet der industriellen Technologie, das auf der andern Seite von der längst vereinten Doppelwissen-

schaft der Chemie und Physik beackert wird. Wir werden sehen, daß die Entwicklung der Maschinerie an bestimmte ökonomische und politische Bedingungen geknüpft ist, an eine gewisse Mindestdichtigkeit der Bevölkerung und Mindestkaufkraft des Marktes, ökonomische Erscheinungen, die zum Teil wieder in politischen Einrichtungen wurzeln. Und es ist bekannt, wie ungeheuer gewaltig die Entwicklung der maschinellen Technik, die Bändigung des Dampfes und der Elektrizität, auf die wirtschaftlich-politischen Verhältnisse zurückgewirkt hat: auf den Reichtum der Nationen, auf die Verteilung der Bevölkerung über den Planeten und innerhalb der alten politischen Grenzen auf Stadt und Land, auf die soziale Gliederung und die wirtschaftliche Verteilung der Güter. Hat doch die Technik unsere ganze äußere und innere Welt umgeschaffen!

Damit haben wir alle Grenzen abgesucht — bis auf eine, die bergwärts gelegene Grenze der Soziologie gegen die Biologie. Betrachten wir auch diese noch! Auch hier ist „Grenzland", strittiges Gebiet; hier vor allem bereitet sich die letzte höchste Verschmelzung vor. Wir erblicken das Gebiet der Psychologie.

Ein typisches Grenzgebiet! Bebaut von der biologischen Seite her durch Mediziner und Naturwissenschaftler aller Art, kann es sich in diesen Teilen sogar der experimentellen Methode bedienen. Aber neben dieser jungen, rein biologischen Disziplin der Experimentalpsychologie, die dem Wesen der Seele durch Beobachtung von außen her, von der Welt der Erscheinungen her, näherzudringen sucht, steht die ältere Psychologie als Geisteswissenschaft, die das Wesen der Seele durch Innenbeobachtung zu ergründen sucht. Als solche ist sie seit Urzeiten Bestandteil der Philosophie, Grundlage nicht nur der Ethik und Logik, nein, auch der Erkenntnistheorie und aller metaphysischen Spekulationen.

Wie mit der Biologie drüben, so grenzt die Psychologie mit der Soziologie hüben in der ganzen Breite ihres Gebietes. Die Soziologie ist gar nichts anderes als Sozialpsychologie, und so ist denn auch die soziale Wissenschaft von der menschlichen Wirtschaft der Psychologie untertan; von ihr empfängt sie ihre höchsten Gesetze.

C. Die bewegenden Kräfte der Soziologie.

(Der Trieb der Lebensfürsorge und seine Verzweigungen.)

Der höchste Begriff des Grenzgebietes zwischen Biologie und Soziologie, gleichsam die größte Erhebung der Wasserscheide, ist der psycho-

logische Begriff des Bedürfnisses. Er beherrscht beide Reiche mit so hoher Kraft, daß man mit einigen Körnchen Salz sagen kann: Biologie und Soziologie sind nichts als Lehren vom Bedürfnis.

Das Bedürfnis ist, ganz allgemein ausgedrückt, das Gefühl einer Störung im Gleichgewicht der Substanz und der Energie des Organismus, und der damit verbundene, auf Beseitigung der Störung gerichtete Trieb.

In dieser weitesten Fassung kann das Bedürfnis, besser der auf die Handlung gerichtete Trieb, als der Demiurg, der Schöpfer mindestens der gesamten organischen Welt betrachtet werden.

Die Entwicklungslehre zeigt uns, daß alle Entwicklung auf diesem Planeten, von dem im warmen Ozean einer fernen Urzeit treibenden Eiweißklümpchen bis herauf zum Wirbeltier, zum Säugetier, zum Menschen, zum weißen Kulturträger zuletzt, gelenkt worden ist durch den einen Trieb der Lebensfürsorge, wie Julius Lippert ihn nannte, ein Trieb, der mindestens von der Entstehung der zwiegeschlechtlichen Zeugung an sich gabeln muß in die beiden wurzelverwandten, immer nebeneinander wirkenden, oft sich bekämpfenden Triebe der Selbsterhaltung und der Arterhaltung, die Keime der beiden großen menschlichen Willensrichtungen Egoismus und Altruismus.

Alles Leben ist nämlich nach der Herbert Spencerschen Formel „Anpassung innerer an äußere Relationen". Man kann für alles niedere Leben dafür die andere Formel einsetzen: „Leben ist Stoffwechsel", wenn man den Begriff in seinem weiteren Sinne anwendet. Stoffwechsel heißt beim reifen Wesen die Erhaltung der Bilanz der Energie.

Der Verbrauch von Energie ist Bedingung alles Lebens. Sie muß ersetzt werden. Dieses physiologische Bedürfnis erscheint psychologisch als der Trieb zur Aufnahme neuer Energie, den wir, weil er Empfindung eines vorhandenen oder drohenden Defizits im Haushalt der Körperenergie ist, als negatives Bedürfnis, als negativen Trieb bezeichnen wollen. Diese Triebe heißen bei höheren Wesen, die schon ein entwickelteres Bewußtsein haben, Hunger, Durst und Frost; sie sind Wächter des Lebens, wie jede Unlust, wie auch die höchste Unlust, der Schmerz, der anzeigt, wo das Leben bedroht ist — ein starkes Argument gegen den philosophischen Pessimismus Schopenhauers, dem Unlust, Schmerz und Tod als Beweise für die Verächtlichkeit dieser Welt erschienen. Er starb, ohne die Morgenröte jenes neuen Menschheitstages zu sehen, den die Entwicklungslehre ihr brachte; darum konnte er nicht mehr die segensreiche Rolle kennen lernen, die Unlust und Schmerz als

strenge Erzieher des Lebens zu immer höheren Formen spielten; konnte nicht erfahren, daß auch der Tod eine Macht des Segens ist, jener geheimnisvolle „Knopfgießer“ aus Henrik Ibsens „Peer Gynt“, der die Substanz des Lebens zwar immer wieder einschmelzt, aber nur, weil das das einzige Mittel ist, um sie in immer vollkommeneren Gebilden wieder auferstehen zu lassen.

Das negative Bedürfnis treibt das Lebewesen zur Aufnahme neuer Energie, d. h. zur Aufahme neuer, energiehaltiger Substanz. Da „die Natur“ wie ein guter Baumeister immer mit „vielfacher Sicherheit“ arbeitet, drängt der Trieb immer zur Überdeckung des physiologischen Defizit. Dadurch entsteht im Organismus ein Überschuß von Energie, eine innere Schwüle, die nach Entladung verlangt: das habe ich das p o s i t i v e Bedürfnis genannt. So lange das Individuum noch nicht seine Reife erlangt hat, verbraucht es die überschüssige Substanz großenteils zum Wachstum; sobald es aber diejenige Masse erreicht hat, die seine Organisation ihm höchstens gestattet, verwendet es die überschüssige Substanz und Energie zur Fortpflanzung. Das niedere Lebewesen teilt sich oder sproßt; das höhere vereinigt sich mit dem andern Geschlecht, um Substanz und Energie auf Zeugung eines neuen Wesens zu verwenden. Man hat diesen Trieb den „Detumeszenztrieb“ genannt, weil das Geschlechtsleben des Mannes durch den physiologischen Trieb der Detumeszenz des Sexualorgans beherrscht wird. Im Gegensatz dazu soll das Weib nur vom „Kontrektationstrieb“ beherrscht sein. Das stimmt nicht einmal ganz vom Sexualleben: denn auch das Weib hat in der entscheidenden Periode des ihren den starken Detumeszenztrieb, der durch den Druck des Fötus in der Gebärmutter und später durch den Druck der zuschießenden Milch in ihren Brüsten erregt wird, und empfindet bei dem Akt des Stillens gleichfalls eine süße Wollust, die zwar nicht so heftig, dafür aber viel länger dauernd ist als diejenige, die der Mann in der entscheidenden Zeit s e i n e s Sexuallebens empfindet.

Dieser Trieb der Detumeszenz, der Entladung innerer Energiespannungen, innerer Schwüle, ist nicht auf das Geschlechtsleben beschränkt. Überall, wo tierische Wesen sich „austoben“, ist er die Ursache. Er läßt junge Tiere und junge Menschen spielen; er drängt den geschlechtsreifen Erwachsenen der Naturvölker zu jenen orgiastischen Tänzen, bei denen ungeheure Energiemassen verbraucht werden.

Unser Schiller, der ein feiner Psycholog war, hat aus diesem „Spieltrieb“ die Kunst entstehen lassen, nicht mit Unrecht, denn er ist stark beteiligt. Wir kommen darauf zurück. Er hätte die Wissenschaft hinzu-

fügen können; denn hohe Wissenschaft und hohe Kunst stehen auf demselben Gipfel, den sie von zwei verschiedenen Seiten her erstiegen: beide schaffen die Welt als Ganzes im Geiste neu. Auch sie stammen aus dem Detumeszenzbedürfnis; jeder Künstler, jeder wahre Gelehrte kennt das unwiderstehliche Drängen in seinem Innern, das nach Gestaltung schreit. Jedes große Kunstwerk, jede große wissenschaftliche Leistung ist ein Akt der lebendigen Zeugung: was Famulus Wagner in der Retorte braut, wird bestenfalls ein Homunkulus.

Für diese tiefen Zusammenhänge charakteristisch ist, daß der, sexual viel stärker vom Entspannungstriebe beherrschte, Mann auch in Kunst und Wissenschaft durchschnittlich unvergleichlich leistungsfähiger ist als das Weib: ein Gradunterschied, den auch die größte Bewegungsfreiheit der Frau kaum je ganz ausgleichen dürfte, und ferner, daß Sexualtrieb und höherer Gestaltungstrieb vielfach „vikariierend" einander vertreten, derart, daß der Schöpfer höchster Kulturwerte während seiner Schöpferperioden viel weniger sexuelle Triebe empfindet als sonst. Er kann das „Sichaustoben" auf vornehmere Weise erledigen.

Das negative Bedürfnis ist also Zug nach innen, das positive Druck nach außen; jenes Trieb der Selbsterhaltung, dieses Trieb der Arterhaltung; beides in der Wurzel nur eins: Trieb der Lebensfürsorge; oder, ganz unsymbolisch nüchtern bezeichnet: der Trieb zur Erhaltung der Bilanz der Körperenergie.

Dieser Doppeltrieb führt das Leben empor zu immer höheren Formen. Indem es sich immer neuen Beanspruchungen durch die Umwelt anpaßt — die Theorie Lamarcks —; indem es der erbarmungslosen Zuchtwahl im Kampfe ums Dasein unterworfen wird — die Theorie Darwins —, differenziert und integriert es sich zu immer höher angepaßten, immer leistungsfähigeren Gestaltungen.

Es d i f f e r e n z i e r t sich, d. h. es treibt immer neue, verschiedene Organe für immer neue, gesonderte Funktionen: das Urklümpchen stülpt sich ein, entwickelt einen Darm, erstreckt ihn durch den ganzen Körper und scheidet so den Mund von der Afteröffnung, bildet Verdauungsdrüsen, Greif- und Kampf-, Angriffs- und Fluchtorgane, ein Nervensystem, dann ein Rückenmark, ein Gehirn, ein Großhirn. Und gleichzeitig i n t e g r i e r t es sich, d. h. es faßt alle Organe in straffer, harmonisch zusammengestimmter Arbeitsteilung und -vereinigung zusammen. Das ist die grandiose Weltformel Herbert Spencers: die ununterbrochene Entwicklung von einem Zustande des Nebeneinander gleichartiger, unverbundener Teile zu einem Zustande des Mit- und

Füreinander ungleichartiger verbundener Teile; eine Formel, die alles organische und, wir sprechen sofort davon, auch alles supraorganische, d. h. soziale Leben beherrscht.

Das Bedürfnis, der Trieb der Lebensfürsorge, ist der Werkmeister und Motor allen diesen, Jahrmillionen alten, Wachsens und Werdens gewesen. Ja, wenn eine der gewaltigsten und herrlichsten philosophischen Nachschöpfungen der Welt der Wahrheit nahekommt, so ist dieser Trieb auch der Schöpfer der unorganischen, vororganischen Welt.

Wer sich ein wenig mit Philosophie beschäftigt hat, erkennt in dem Triebe der Lebensfürsorge Arthur Schopenhauers allmächtigen, immer hungrigen Willen, den Schöpfer aller Existenz, auch der unorganischen. Der große Denker starb fast genau in dem Zeitpunkt, in dem Darwins Werk: „Die Entstehung der Arten“ erschien; er hat den beispiellosen Welterobererzug der Evolutionslehre nicht mehr erlebt: aber gewiß hätte er sie mit Freude begrüßt, denn hier war seine eigene Lehre vollendet. Hier fanden sich alle ihre wesentlichen Bestandteile: die Kraft, die sich in immer höheren „Stufen der Objektivierung“ auswirkt, von der rohen Materie zum Tier, vom Tier zum Menschen, zum seiner selbst vollbewußten Menschen zuletzt; und hier war das letzte gefunden, was seiner eigenen Lehre noch abging: der Mechanismus war aufgedeckt, durch den die Kraft, der Trieb, der „Wille“ jene Aufwärtsbewegung vollzieht: der Entwicklungsgedanke, den Schopenhauer von seinem vergötterten Meister Johann Wolfgang Goethe übernommen hatte, war zur Entwicklungstheorie herangereift.

So beherrscht das Bedürfnis, der Trieb, das gesamte Reich der Natur, und der Begriff des Bedürfnisses das gesamte Reich der Wissenschaft von der Natur: die Biologie. Aber nicht minder beherrschen sie das Reich des Geistes und der Wissenschaft von den Schöpfungen des Geistes, der Soziologie. Alle Schöpfungen der gesellschaftlich verbundenen Menschen, Wirtschaftsgesellschaft, Staat, Recht, Religion und Kirche, Sprache, Wissenschaft und Kunst sind Schöpfungen derselben Kraft, des Triebes der Lebensfürsorge; sie sind sämtlich Organe der menschlichen Gesamtorganismen, geschaffen durch das Kollektivbedürfnis, den „Kollektivwillen“, entstanden durch Anpassung an immer neue Ansprüche der sich durch Naturkräfte wandelnden und durch die Menschen selbst mitverwandelten Außenwelt, entfaltet und gefestigt durch einen erbarmungslosen Kampf ums Dasein. Es sind immer neue, immer feiner und wirksamer differenzierte Organe der Gesamtlebensfürsorge, immer straffer und harmonischer integriert zu immer kräftigerer Gesamtwirkung der

Lebensbehauptung und Lebensförderung. Die Spencersche Weltformel hat auch hier ihre unbedingte Geltung.

Auch diese ganze ungeheure supraorganische Entwicklung hat nur den einen Motor und Werkmeister, der auch das organische Leben schuf und entfaltete, das Bedürfnis, den Trieb der Lebensfürsorge.

Nur freilich: auch dieser Trieb selbst hat sich entwickelt, hat sich integriert und differenziert. Er ist vielfältig geworden und doch eins geblieben, wie ein Baum eins bleibt, auch wenn er sich in Äste gabelt.

Als zwiefach lernten wir den Trieb schon kennen mindestens seit jenem ewigkeitsfernen Zeitpunkt, in dem die Zeugung durch Teilung und Sprossung ersetzt wurde durch die Zeugung der zwei Geschlechter. Von da an spätestens gabelt sich der einfache Trieb in die beiden Zweige der Selbst- und der Arterhaltung.

Dann treibt der Stamm einen neuen Ast: das Kausalbedürfnis.

Das geschieht erst auf sehr hoher Stufe der organischen Entwicklung, wohl erst bei den höchsten Arten jedes Hauptastes des tierischen Stammbaums: bei den Wirbellosen vielleicht bei Termiten, Ameisen und Bienen, bei den Wirbeltieren erst bei den höheren Vögeln und Säugern und vor allem erst beim Menschen.

Bei den niederen tierischen Wesen und wohl allen Pflanzen ist das Bedürfnis und die Anpassung an das Bedürfnis, der Versuch seiner Befriedigung, ein einfacher Kausalnexus von Ursache und Wirkung, von Reiz und Reaktion. Nach diesem Typus scheint — „ins Innere der Natur dringt kein erschaffener Geist“ — das Bedürfnis der Pflanzen und der niederen Tiere sich seine Befriedigung zu schaffen.

Der Mechanismus ist sehr unvollkommen. Er reicht hin für die gewöhnliche Beanspruchungsbreite der Umwelt: aber bei jedem Angriff mit ungewohnten, ungewohnt kräftigen, von ungewohnter Seite kommenden Einflüssen ist der Organismus in seinem Bestande bedroht. Und das Material wird immer kostbarer. Da „zündet sich der Wille zum Leben eine Laterne an“, wie Schopenhauer es drastisch bezeichnet: er erfindet das Bewußtsein und erschafft ihm ein eigenes materielles Organ, das Großhirn. Seine eigentliche Aufgabe ist die Befriedigung des Kausalbedürfnisses zur vollkommeneren Führung des Kampfes ums Dasein gegen die umgebende Welt, zur besseren Erhaltung des Lebens der Individuen und der Art.

Das ist die Lehre vom Primat des Willens über den Intellekt, Schopenhauers genialste Leistung, eine wahrhaft kopernikanische Umkehrung

des alten Dogmas, das bis zu ihm die Philosophie beherrschte, wonach der Intellekt die Wurzel des Willens sei. Nein, umgekehrt: der Trieb des Lebens war blind: jetzt ist er sehend geworden; er tappte ungewiß im Dunkeln nach zufälliger Beute: jetzt jagt er im Hellen nach selbstgesetzten Zielen; der Wille ist seiner selbst bewußt geworden; das Reich der Erkenntnis und der Zwecke hat sich aufgetan; was bisher Bewegung war, ist Handlung geworden; denn Handlung heißt: bewußte Bewegung zu gewollten Zielen.

Braucht es vieler Worte, um zu zeigen, welche Bedeutung die Frage nach dem Warum? für das Leben hat? Stellt euch ein Wesen vor, das sich diese Frage nicht vorlegt, wenn ein Geräusch sein Ohr, eine Bewegung sein Auge, eine Erschütterung seine Tastnerven trifft: wie leicht verfällt es jedem Angriff, wie leicht entgeht ihm seine Beute, selbst wenn der Reiz Reaktion, der Sinneseindruck als Reflexaktion Bewegung auslöst. Denn selbst dann gleicht es einer Maschine, die zwangsläufig auf Schienen rollt, aber jeder neuen Erscheinung gegenüber in Angriff und Abwehr versagt.

Je leidenschaftlicher aber die Neugier ein Wesen beherrscht, je stärker das Bedürfnis nach dem Warum? es plagt, bis die Lösung es befriedigt, um so widerstandskräftiger steht es allen Beanspruchungen durch die Außenwelt gegenüber, um so sicherer findet es dem neuen Angriff das neue Abwehrmittel, dessen Eigenschaften seine Neugier längst erkundete; und um so gewisser wird es im Kampf ums Dasein dauern.

Kein höheres Tier ist von der Natur so armselig mit andern Waffen ausgestattet wie der Mensch. Er kann nicht so schnell fliehen wie Hirsch und Hase, hat keine Trutzwaffen wie Löwe und Stier, keine Schutzwaffen wie Rhinozeros und Schildkröte. Nackt, schwach und langsam, konnte er nur dauern, wenn er den Kausaltrieb immer höher entfaltete, wenn er bei jeder Veränderung der Außenwelt, von der seine Sinne ihm berichteten, fragte: warum? und bei jedem Ding, das er traf, aus der Wirkung festsetzte: wozu? Wozu kann es schaden, wozu dienen und nützen?

Denn, das ist wichtig: Erkenntnis von Ursache und Wirkung und bewußte Wahl von bestimmten Mitteln zu bestimmten Zielen ist das gleiche. Weiß ich erst aus Beobachtung, wie die Wirkung auf die Ursache folgt, so ist es nur noch ein kleiner Schritt, die Ursache zu schaffen, um die Wirkung als Zweck herbeizuführen.

So züchtete der Kampf ums Dasein und die bewußte Anpassung des Lebens an seine immer wechselnden Bedingungen den Menschen zum Kausaltier, zum Zwecktier κατ' ἐξοχήν. Und darum spielt in allem

Gesellschaftsleben das Kausalbedürfnis seinen großen Part neben dem Bedürfnis der Arterhaltung und der Selbsterhaltung.

Das ist die Trias, die Dreieinigkeit der menschlichen Triebe. Alle Schöpfungen des Gesellschaftslebens sind ihr Werk; bald einander fördernd, bald einander entgegenwirkend, bald getrennt, bald verschlungen, sind sie oder vielmehr ist der eine Trieb der Lebensfürsorge in seiner dreifachen Auswirkung der Motor und Werkmeister alles sozialen Lebens und der von ihm geschaffenen Formen.

Der Kausaltrieb schafft auf primitiver Stufe die Religion als logische Folgerung aus wenigen, unvollkommen beobachteten Tatsachen. Die Tatsache des Todes und das Geheimnis der Träume führen ganz korrekt zur Annahme eines Dualismus von Leib und Seele und von hier aus zur Verehrung der unsichtbaren „Seelen", die als Ursachen aller schreckenden und erfreuenden, schädlichen und nützlichen Erscheinungen gelten, deren Ursache der kindliche Mensch nicht erkennen kann. Sie schleudern den Blitz und lassen den Donner krachen, sie peitschen die Haut mit prasselnden Schlossen und züchtigen mit Schmerzen und Krankheiten, die „ohne Ursache" entstehen. So versucht man, die ungreifbaren Seelen zu versöhnen: durch Gebete; zu bestechen: durch Opfer; zu schrecken: durch Lärm und Drohungen.

Auf viel höherer Stufe schafft vorwiegend der Kausaltrieb die Wissenschaft als die logischen Folgerungen aus viel zahlreicheren, viel besser beobachteten Tatsachen, die Wissenschaft, die nun die Superstition mit ihren eigenen Waffen angreift und zuletzt ausrotten wird.

Der Trieb der Arterhaltung als Geschlechtstrieb, mächtiger beim Manne in der Zeit der Paarung, mächtiger beim Weibe als Muttergefühl in der Zeit der Aufzucht der Kinder, erschafft die Familie als Inbegriff aller Geschlechtsbeziehungen. Er schafft ferner, im Dienste der geschlechtlichen Zuchtwahl, den ersten Zierschmuck, mit dem der Mann das Weib lockt, wie der Stier mit Hörnern und Mähne, der Hahn mit Kamm und Sporen, das Nachtigallenmännchen mit verführerischen Liedern — und so entsteht einer der Quellströme der Kunst und der Gewerbe.

Der Trieb der Arterhaltung schafft ferner über den engen Geschlechtsverband der Familie hinaus zuerst die weitere Blutsverwandtschaftshorde und noch weiter etwas größere Verbände. Denn die Lebensfürsorge lehrt, daß man leichter und sicherer im Verbande mit Genossen jagt und kämpft, wandert und lagert als vereinzelt. Derselbe Trieb, der die wilden Horden der Bisons und Wildpferde, der die Flüge der Stare und Störche zusammenhält, hält auch die Menschen zusammen. Der

Geschlechtstrieb wirkt bei der Horde mit: haben sie doch das Bewußtsein, sämtlich Blut einer Mutter zu sein: aber schon bei den von Schurtz studierten Männerbünden, den geheimen Kult- und Tanzgesellschaften, die vielerorts bestehen und die auf die Entstehung größerer staatlicher Verbände keinen kleinen Einfluß ausgeübt haben, ist der reine Geselligkeitstrieb der fast einzige Kitt. Derselbe Trieb, mit dem Detumeszenztrieb verbunden, bildet auf Festen und Gelagen die Urkunst des mimischen Tanzes mit Gesang und Musikbegleitung aus, eine Hauptquelle aller späteren differenzierten Kunst: des Tanzes, des Dramas, der Musik.

Im Dienste des Geselligkeitstriebes entsteht vor allem die Sprache, entsteht die Sitte, entsteht einer der beiden Quellströme des Rechtes, das Recht der Blutsverwandtschaftshorde, das Recht des Friedens, das um den Begriff der Gerechtigkeit, der Gleichheit schwingende Recht; während sein zweiter Quellstrom aus dem kriegerischen Zusammenstoß, aus der Unterwerfung durch Gewalt, d. h., wie wir sofort sehen werden, aus dem Triebe der Selbsterhaltung, stammt; es ist dies das um den Begriff der Ungleichheit, des Vorrechtes, schwingende Recht.

Dem dritten Haupttriebe, dem Bedürfnis der Selbsterhaltung, entspringt zunächst der letzte Quellstrom der Kunst, die sich in den Dienst des Schreckschmuckes stellt. Er fällt vielfach freilich mit dem Zierschmuck zusammen; denn was den Krieger dem Feinde furchtbar macht, macht ihn der Jungfrau begehrenswert — bis auf den heutigen Tag!

Dem Triebe der Selbsterhaltung entwächst ferner der bei primitiven Menschen überaus starke, oft bis zur lächerlichen Eitelkeit verzerrte Trieb der persönlichen Auszeichnung unter seinesgleichen. Es hat Unerhörtes für den Fortschritt der Kultur geleistet, dieses homerische αἰὲν ἀριστεύειν καὶ ὑπείροχον ἔμμεναι ἄλλων; es hat die Gipfelleistungen auf allen Feldern menschlicher Tatkraft gezeitigt; und wenn es auch heute noch immer häufig genug kindische Eitelkeit, wissenschaftliches und künstlerisches Gigerltum und Rekordfexerei bringt: „Jede Fratze zeugt für den Gott, den sie entstellt", sagt Richard Dehmel.

Und schließlich ist der Trieb der Selbsterhaltung als „ökonomischer Trieb" der Hauptschöpfer aller jener Einrichtungen, der Hauptmotor aller jener Handlungen, die wir unter dem Begriffe der W i r t s c h a f t zusammenfassen.

Damit überschreiten wir die Schwelle unseres engeren Arbeitsgebietes.

Zweiter Abschnitt.

Psychologische Grundlegung.

(Die Richtung des ökonomischen Triebes.)

Wir haben den Trieb der Lebensfürsorge als den Demiurgen alles organischen und alles supraorganischen, d. h. sozialen Lebens kennen gelernt, diesen „ewig hungrigen Willen“, der gleich dem Höllenhunde des hellenischen Mythus mit seinen drei Häuptern des Selbsterhaltungs-, des Arterhaltungs- und des Kausaltriebes das Objekt zu ergreifen trachtet. Oder bezeichnen wir ihn besser mit seiner Personifikation, dem dreiköpfigen Gotte des indischen Himmels: der Schöpfer, der Erhalter, der Zerstörer als Einheitsprinzip der Welt.

Wir haben diese allgemeine Betrachtung der Entwicklung auf unserem Planeten damit abgeschlossen, daß wir den Trieb der Lebensfürsorge in seiner besonderen Richtung als ökonomischen Trieb als den Schöpfer zugleich und Motor aller derjenigen Einrichtungen und Handlungen bezeichneten, die wir unter den Begriff der Wirtschaft zusammenfassen.

Was ist dieser ökonomische Trieb?

Es ist der Trieb, mit gewissen Dingen, die etwas „kosten“, zu „wirtschaften“, Haus zu halten. Die beiden Begriffe bezeichnen Inhalte des Bewußtseins, die zueinander im Verhältnis von Grund und Folge stehen: denn nur, *weil* jene Dinge etwas „kosten“, entsteht der Trieb, mit ihnen zu „wirtschaften“.

Beide psychischen Tatsachen sind Schöpfungen der biologischen Entwicklung.

A. Die Kosten.

Schon das primitivste Leben bedarf gewisser materieller Objekte, um zu bestehen, derjenigen, die ihm als Nahrung, d. h. als Quellen des Ersatzes für die im Lebensprozeß selbst verbrauchte Energie, dienen sollen. Diese Notwendigkeit erscheint psychisch als auf das Objekt gerichteter Trieb; die zur Erlangung des Objektes aufgewendete Körperenergie erscheint psychisch als *Arbeit*, d. h. als Aufwand von Energie, als „*kostend*“.

Der Aufwand von Körperenergie zur Erlangung äußerer Objekte, das sind die ersten „Kosten“.

Wir müssen diese Begriffsbestimmung in ihrer Gänze festhalten, um nicht in verhängnisvolle Irrtümer zu geraten. Die Zweckbestimmung „zur Erlangung äußerer Objekte“ ist unentbehrlich.

Denn die Abgabe von Körperenergie erscheint im Bewußtsein nicht als „kostend", wenn sie jenen Zweck nicht hat. Überall da, wo sie nicht Aufwand zu einem äußeren Zwecke, sondern innerer Selbstzweck ist, d. h. bei der Befriedigung des Detumeszenztriebes, erscheint sie nicht als „kostend", nicht als Arbeit, als Last, sondern als Lust.

Und darum „wirtschaftet" kein Wesen mit dieser Abgabe von Energie. Der Geschlechtsakt, der Stillakt, das Spiel, der Tanz und der Sport sind nicht vom ökonomischen Triebe verursachte Handlungen, sind nichtwirtschaftliche Handlungen, gehen die Ökonomik nichts an.

Aus dieser Betrachtung fällt ein scharfes Schlaglicht auf die Psychologie des großen, geistigen Schöpfers, des wissenschaftlichen oder künstlerischen Genies, der, wie wir sahen, gleichfalls aus einem ins Erhabene verwandelten Entspannungstriebe handelt. Er hegt regelmäßig im tiefsten Wesensgrunde die unerschütterliche Überzeugung, daß seine Leistung mit den wirtschaftlichen Erzeugnissen völlig inkommensurabel ist, eine Überzeugung, die übrigens von den höchsten der nichtgenialen Intelligenzen regelmäßig geteilt wird. Hier sind in der Tat zwei verschiedene Welten: die Welt des Mangels, des habgierigen Triebes, der Last — und die Welt des Reichtums, der Verschwendung aus der Fülle, der Lust. Dort der Maßstab des Tieres — hier der des Schöpfers.

Dieser Gegensatz wird noch klarer hervortreten, wenn wir ihn auf viel niedrigerer Stufe der Äußerung des Detumeszenztriebes beobachten: der Amateur des Spiels und Sports wird viel höher geachtet als der Professional. Denn jener handelt aus Lust, im Selbstzweck, dieser aus Last, im Mittel.

Als Wirtschaftskosten erscheinen also ursprünglich nur solche Aufwendungen von Körperenergie, die Mittel zum Zweck der Erlangung äußerer Objekte sind. Aber bereits auf höheren Stufen des tierischen Lebens gelangt die Tatsache zum Bewußtsein, daß diese äußeren Güter nicht bloß das Ziel einer Anstrengung und der Gewinn eines Aufwandes sind, sondern daß umgekehrt die Güter selbst Gegenstand des Aufwandes für ein anderes Ziel sein können. Und von diesem Zeitpunkt an wirtschaftet das Tier nicht mehr bloß mit seiner Körperenergie bei der Beschaffung der Güter, sondern auch mit den Gütern selbst, die es so lange „verwaltet", d. h. pfleglich bewahrt, bis sie zur endgültigen Erreichung des Zweckes, für den sie beschafft wurden, verwendet werden.

Dieser große Wendepunkt im Bewußtsein kann so lange nicht eintreten, wie die Beschaffung der Nahrung, ihre Verwaltung und ihre

Verwendung im Verzehr noch einen einzigen Akt bilden und daher auch als einheitliche Tatsache im Bewußtsein erscheinen.

Ursprünglich sind nämlich alle drei Akte eins und unteilbar. Die Amöbe, das organlose Eiweißklümpchen im Meere, ernährt sich, indem sie das Körnchen Substanz mit ihrem Körper umgießt und zu assimilieren beginnt. Sie ergreift die Beute und verwendet sie, ohne „Zwischenverwaltung", sofort zum Verzehr. Dieses Verhalten reproduziert sich noch bis auf die höchste Stufe empor: kein Wesen, das seine Nahrung mit dem Maule ergreift und sofort ganz verzehrt, kann ein klares Bewußtsein davon haben, daß Ergreifung, Verwaltung und Verwendung der Nahrung drei unterscheidbare Akte sind.

Zunächst differenziert sich nun im Bewußtsein der Akt der Erlangung von dem der Verwendung in demselben Maße, wie sich biologisch das Greiforgan vom Freßorgan scheidet. Charakteristischerweise sind die biologisch ersten Greiforgane noch immer der Mundöffnung angegliedert: die Fühlfäden der Seerosen und Polypen, die Scheeren der Krebse. Und das Gebiß des höheren Raubtieres ist gleichzeitig Greif- und Verdauungsorgan: Eck- und Mahlzähne! Neben der Ausbildung dieses ältesten Greiforgans geht dann die Differenzierung der Extremitäten zu Greifwerkzeugen mit eigens ausgebildeten Organen des Festhaltens einher: die Polypenarme mit ihren Saugnäpfen bilden den Übergang, denn sie sind entwickelte Mundfäden. Auf höherer Stufe sind es Krallen und ganz oben auf der biologischen Leiter Hände, die dem Ergreifen der Beute dienen.

Hier zerfällt also die Handlung des Energieersatzes in zwei deutlich geschiedene Teile: die Beschaffung der energiehaltigen Substanz durch das Greiforgan und seine Verwendung durch das Freßorgan. Die Katze z. B., die mit der gefangenen Maus lange spielt, muß beide Akte deutlich auseinanderhalten.

Schließlich kann sich auch der Akt der Verwaltung von dem des Verzehrs zeitlich trennen und daher als gesondert im Bewußtsein erscheinen. Auch das kann sich in Parallelität mit gewissen biologischen Differenzierungen vollziehen, wenn eigene Organe der Aufbewahrung, d. h. Verwaltung, entstehen. Solche Organe sind z. B. der Kropf einiger Wasservögel und die Backentaschen einiger Nager, vor allem des Hamsters. Und wenn es wahr ist, daß der Igel sich auf abgefallenen Äpfeln wälzt, um sie aufzuspießen und in sein Lager zu bringen, so wären auch seine Stacheln nicht nur Organe der Wehr, sondern auch der Verwaltung.

Diese, man ist versucht zu sagen: Kapitalistenorgane können sich nur dort ausbilden, wo zu gewissen Zeiten mehr Nahrung erlangt, beschafft, ergriffen wird, als das Bedürfnis des sofortigen Energieersatzes fordert. Wo das aber der Fall ist, wo ein Tier eine Beute erlangt hat, die es nicht sofort ganz zum Verzehr verwenden kann, wo also ein Rest zu anderer Verwendung übrig bleibt, da besteht, auch ohne das Vorhandensein von Kapitalistenorganen, wenigstens die Möglichkeit der wirtschaftlichen Verwaltung dieses Restes. Sobald das Tier zu dem Bewußtsein kommt, daß er geeignet ist, künftige Bedürfnisse zu befriedigen, beginnt es, mit ihm zu „wirtschaften".

Dieses Bewußtsein haben nicht alle Raubtiere. Der Panther und der Marder handeln in diesem engeren Sinne unwirtschaftlich, wenn sie einen ganzen Schaf- oder Taubenstall ausmorden, um nur das Blut ihrer Opfer zu saugen: sie zerstören das Befriedigungsmittel künftiger Bedürfnisse.

Der Löwe, der seine Beute in sein Lager trägt, handelt bereits auch in diesem Sinne wirtschaftlich. Vielleicht hat er ursprünglich nur aus dem Grunde des ungestörten gegenwärtigen Verzehrs so gehandelt und dann erst gefunden, daß der unverzehrte Rest am nächsten Tage noch brauchbar war. Wenigstens können wir uns die Entstehung des ersten Triebes der Fürsorge für die Zukunft als so entstanden vorstellen. Eine etwas höhere Stufe repräsentiert bereits unser Haushund, der einen unverzehrten Rest versteckt oder einscharrt, um ihn vor anderen Liebhabern zu schützen: der erste Akt der „Kapitalbildung"! Und von hier aus führt die Entwicklung zur Fürsorge für eine immer weiter überschaute Zukunft; richtige Wirtschafter sind die Nager, die einen Wintervorrat anlegen und „verwalten"; nicht umsonst ist der Hamster das Neckbild des „zusammenhamsternden" Geizhalses geworden; auf der höchsten Stufe stehen die Bienen und Ameisen und der Mensch.

Hier hat überall der Wirtschaftstrieb des kleinsten Mittels zwei verschiedene Objekte: er wirtschaftet noch immer mit dem ursprünglichen Mittel der Erhaltung der Stoffwechselbilanz, mit dem Energievorrat des Körpers; aber er wirtschaftet auch jetzt mit denjenigen materiellen Mitteln, die den Energievorrat ersetzen können, mit den „wirtschaftlichen Gütern".

Denn zwiefach hat sich jetzt auch das innere Bewußtsein der „Kosten" gegabelt. Zuerst erschien als kostend nur der Aufwand von Körperenergie zur Erlangung der Nahrung; von jetzt an aber

erscheint als kostend auch der Aufwand verfügbarer Nahrung zur Erlangung von Energie.

Hier ist, das ist wichtig zu bemerken, ein Ring geschlossen, der von einer Befriedigung zur zeitlich nächsten Befriedigung reicht, verbunden durch das Mittelglied, das „Mittel" der Befriedigung. Hier erst können wir vom „Wirtschaften" im eigentlichen Sinne sprechen, von „Haushalten" mit „wirtschaftlichen Gütern" der Außenwelt.

Von „Wirtschaft" aber können wir erst dann sprechen, wenn einer dieser Ringe sich in den andern hängt, so daß wenigstens der Absicht nach jederzeit durch Bereitstellung des Mittels die Befriedigung des künftigen Bedürfnisses gesichert ist.

Wirtschaften ist ein einmaliger Akt, ohne Rücksicht darauf, ob er isoliert ist oder nicht; Wirtschaft, Haushalt, Ökonomie im eigentlichen Sinne ist der Inbegriff aller Akte des Wirtschaftens, insofern sie der Absicht nach eine ununterbrochene Kette bilden, in der immer abwechselnd die Körperenergie Mittel und Zweck, das wirtschaftliche Gut Zweck und Mittel ist, in der beide immer abwechselnd, in ununterbrochenem Zusammenhang, Kosten und Erfolg darstellen; Beschaffung und Verwaltung von Wirtschaftsgütern, Verwaltung und Beschaffung von Energie.

Wir können hier sofort den entscheidenden Unterschied zwischen der niederen, der sogenannten „instinktiven" Wirtschaft der höheren Tiergesellschaften, der Bienen und Ameisen, Termiten, Biber usw. und der höheren vernunftmäßigen des Menschen feststellen:

Dort erfüllt das Wirtschaften mit der Körperenergie den Akt der Beschaffung, das Wirtschaften mit den beschafften Gütern den Akt der Verwaltung der Güter.

Hier aber, beim Menschen, der erst dadurch über das Tier zum Menschen emporsteigt, daß er einen größeren Zukunftsraum zu überblicken gelernt hat, umfaßt der Akt der Beschaffung in immer steigendem Maße auch das Wirtschaften mit Gütern, und zwar mit solchen, die der weiteren Güterbeschaffung dienen sollen, zunächst mit Werkzeugen und Waffen, dann auch mit andern Gütern des mittelbaren Verzehrs, den sogenannten Erwerbsgütern, Beschaffungsgütern, die als Zwischenziele beschafft werden, als Mittel zur Beschaffung von Gütern des unmittelbaren Verzehrs.

Denn der Mensch wird Mensch, weil er das „werkzeugmachende Tier", das tool-making animal ist. Er wendet auf größeren Erfolg größere Kosten als das Tier.

B. Das ökonomische Prinzip des kleinsten Mittels.

Mit diesen beiden Dingen, die etwas „kosten", zu „wirtschaften", weil sie etwas kosten, das ist der ökonomische Trieb. Wirtschaften, das heißt: nach dem „Prinzip des kleinsten Mittels" verfahren. Das aber bedeutet: kostende Mittel, die irgendeinem Zwecke dienen sollen, mit dem Aufwand möglichst geringer Kosten zu beschaffen und so zu verwalten, daß jener Zweck so vollkommen wie möglich erreicht werde.

Auch dieser Trieb ist so alt wie das Leben selbst. Noch einmal müssen wir die Pfeiler unserer Wissenschaft auf den Felsboden der Biologie niedergründen.

Das Streben mit dem kleinsten Mittel zum höchsten Zwecke ist dem Menschen aus seiner biologischen Geschichte als unverlierbare Erbschaft überkommen. Es wurzelt bereits tief im Anorganischen, ja, im Kosmischen.

Das läßt sich am besten an der Formel erkennen, in die ich das nie bestrittene Gesetz geprägt habe, um besser damit rechnen zu können: „Die Menschen strömen vom Orte des höheren sozialen und wirtschaftlichen Druckes zum Orte des geringeren sozialen und wirtschaftlichen Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes". In dieser Fassung enthüllt sich das Wirtschaftsgesetz vom kleinsten Mittel lediglich als eine Spezialanwendung jenes allgemeinen Gesetzes, nach dem Sonnen und Planeten entstanden, nach dem sich Gase und Flüssigkeiten bewegen, nach dem die Massenteilchen einer durch den elektrischen Strom dissoziierten chemischen Verbindung sich am negativen und positiven Pol sammeln.

Dasselbe Gesetz gilt für das Belebte. Vom Orte höheren zum Orte geringeren Druckes strömen auf der Linie des geringsten Widerstandes die kleinsten Lebewesen in der Chemotaxis; alle höheren Pflanzen und Tiere, wie Friedrich Ratzel, der geniale Schöpfer der Anthropogeographie, in seiner prächtigen Studie über den „Lebensraum" gezeigt hat, folgen demselben Gesetz. Und kann es denn überhaupt anders sein?

Stellen wir uns ein Wesen vor, das zur Aufsuchung und Assimilierung seiner Nahrung mehr Energie verbraucht, als die Nahrung ihm zuführt, so muß es zugrunde gehen, kann keine Nachkommen hinterlassen. Wenn es gerade so viel Energie aufwendet, wie einnimmt, so kann es nicht wachsen und ebenfalls keine Nachkommen hinterlassen. Im Kampfe ums Dasein aber aller der Wesen, die ein Plus von Energie „erwirtschaften", wird ceteris paribus diejenige Art als die best angepaßte übrigbleiben, die die Fähigkeit besitzt, die Differenz zwischen Aufwand und Einnahme von lebendiger Energie, d. h. von „Kosten" und „Erfolg".

am höchsten zu gestalten. Darum mußte sich diese Fähigkeit der Anwendung des kleinsten Mittels vor allen andern im Siegesgange der biologischen Evolution entfalten und vervollkommnen. Man darf geradezu sagen, daß alle Entwicklung von der Amöbe bis zum Supraorganismus der höchst entfalteten menschlichen Kulturgemeinschaft keinen andern Inhalt hat als die Hebung der organischen Stoffwechselbilanz: das Aktivum der Einnahme an Energie wächst inkommensurabel stärker als das Passivum der Ausgabe, das Kredit-Saldo freier Kraft, das „Güteverhältnis" (Ostwald), der Gewinn, wird immer größer und befähigt das Individuum und auf höherer Stufe den Verband zu immer größerer Leistung, die wieder die Bilanz verbessert. Alle Differenzierung und Integrierung dient diesem Zwecke, ja, sie schien geradezu einem zwecksetzenden Willen und Geiste entsprungen, so sehr zweckmäßig, d. h. *ökonomisch* ist jedes Wesen gebaut, so sehr zweckmäßig, d. h. ökonomisch, lebt es sein Leben. Erst Darwin und Lamarck zeigten, daß die „immanente Teleologie" alles Organischen doch nur eine ungeheuere Kette von Ursachen und Wirkungen ist: kausal erreichte Zweckmäßigkeit, ohne einen transzendenten Zwecksetzer als Werkmeister!

Kein Wunder, daß diese im höchsten Maße lebenerhaltende und lebenfördernde Kraft sich wie alle diese Kräfte ihr psychisches Gegenbild im Bedürfnis schuf, im unbewußten, dann im bewußten Trieb, das Ziel des Bedürfnisses mit dem „kleinsten Mittel" zu erlangen. Kein Wunder, daß die Krone aller organischen Schöpfung, der Mensch, dieses Erbteil uralter Entwicklung mitbekommen hat und gleich seinen tierischen Verwandten vor allem dort betätigt, wo seine „niederen" Bedürfnisse nach Stillung verlangen, diejenigen, die er mit dem Tier gemein hat.

C. Die ökonomische Bedürfnisbefriedigung.

I. Das „ökonomische Bedürfnis."

Die ökonomische Bedürfnisbefriedigung ist also die *ökonomische Befriedigung von Bedürfnissen*, d. h. Beschaffung und Verwaltung kostender Mittel nach dem ökonomischen Prinzip des kleinsten Mittels.

Das ist fast immer falsch verstanden worden. Man hat den Begriff anders gedeutet, und zwar als die *Befriedigung des ökonomischen Bedürfnisses*, das man meistens als den „Erwerbstrieb" definiert. Dadurch hat man sofort am Beginn der Untersuchung die einzige Möglichkeit verfehlt, ihr Gebiet genau abzugrenzen, und ist dazu

gelangt, es entweder zu weit oder zu eng zu fassen, entweder ihm zugehörige Dinge draußen zu lassen oder ihm fremde Dinge einzubeziehen. Wir werden solche fundamentalen Mißgriffe bei der Betrachtung der Methode kennen lernen; wenn z. B. eine gewisse Richtung der Ökonomik Fragen vorlegt, die nur die Soziologie beantworten kann, so beruht das in der Hauptsache darauf, daß sie die ökonomische Bedürfnisbefriedigung als Befriedigung des ökonomischen Bedürfnisses deutet und nicht als ökonomische Befriedigung von Bedürfnissen.

Dadurch läßt sie sich nämlich zu der Annahme verführen, es gebe ein ökonomisches Bedürfnis sui generis, das mit den übrigen Bedürfnissen: dem physiologischen nach Nahrung, Atmung und Wärme, dem geschlechtlichen nach der Umarmung eines Wesens des andern Geschlechts, dem religiösen nach Versöhnung mit der Gottheit, dem kausalen nach Erkenntnis, dem karitativen nach Stillung fremder Leiden usw., gleich- und nebengeordnet sei, sich von ihnen durch „gute Kennzeichen" als eigene Spezies unterscheide und mit ihnen ein Genus, eine Klasse von zusammengehörigen Dingen und Begriffen zusammensetze.

Dabei ist man zumeist in einer etwas diffusen Verwirrung des ökonomischen mit dem physiologischen Triebe stecken geblieben: Hunger, Durst und Wärmebedürfnis. Das ist ganz verkehrt. Denn die beiden Begriffskreise decken sich nur teilweise. Weder die Atmung noch die Saugbewegungen des Kindes sind vom ökonomischen Triebe verursachte ökonomische Handlungen. Auf der andern Seite gibt es zahllose ökonomische „Güter", die unter dem Gesichtswinkel der Physiologie nichts weniger als „Güter", sondern im Gegenteil „Übel" sind: z. B. der Alkohol, der Tabak, das Opium, soweit es nicht als Arznei, sondern als Rauschmittel verwendet wird.

Jeder ähnliche Versuch, das ökonomische Bedürfnis materiell abzugrenzen, muß ganz ebenso scheitern. Dieses Bedürfnis, besser: der ökonomische Trieb hat zum Endziel eine H a n d l u n g , die ökonomische Beschaffung und Verwaltung von kostenden Mitteln zum Zwecke irgendeiner Bedürfnisbefriedigung: alle anderen Triebe aber haben zum Endziel einen Z u s t a n d , eben den Zustand ihrer Befriedigung, ihres „Gleichgewichts".

In diesem Sinne aber gibt es in der Norm kein „ökonomisches Bedürfnis". Nur abnormerweise kann es sich zuweilen finden, als echter, monomanischer G e i z. Hier wird die Beschaffung und Verwaltung kostender Güter zum Selbstzweck; das kranke Bedürfnis zielt auf ihren Besitz als Endziel; der normale Abschluß des Prozesses, der darin besteht,

daß die beschafften Güter zur Befriedigung eines Bedürfnisses irgendwelcher Art verwendet werden, fällt aus. Darum gilt der echte Geiz, das zwecklose Verwalten von Gütern, mit Recht als „unwirtschaftlich“, als ebenso unwirtschaftlich wie die Verschwendung, das ebenso zwecklose Verschleudern von Gütern.

Wenn man überhaupt von einem ökonomischen Bedürfnis sprechen will, was man besser unterläßt, um nicht diesen falschen Gedankenverbindungen zu verfallen, so soll man nie vergessen, daß es nichts anderes bedeutet als den Trieb, mit kostenden Dingen Haus zu halten. Und wenn man von ökonomischer Bedürfnisbefriedigung spricht, soll man nie vergessen, daß es sich nicht um die Befriedigung eines ökonomischen Bedürfnisses, sondern um eine bestimmte Methode der Befriedigung von Bedürfnissen handelt, um die ökonomische.

II. Der Prozeß der Bedürfnisbefriedigung im allgemeinen.

Diese Unterscheidung ist für den Fortgang unserer Betrachtung von so einschneidender Bedeutung, daß wir den psychischen Prozeß der Bedürfnisbefriedigung, der hier in Frage steht, noch etwas genauer betrachten müssen.

Wir haben das Bedürfnis folgendermaßen definiert:

„Das Bedürfnis ist das Gefühl einer Störung im Gleichgewicht der Substanz und der Energie des Organismus und der damit verbundene, auf Beseitigung der Störung gerichtete Trieb“.

Wir erkennen bereits aus dieser Begriffsbestimmung, daß der Prozeß der Bedürfnisbefriedigung psychisch in folgende drei Phasen zerfällt:

1. die Empfindung der Störung des Gleichgewichts,
2. die Reaktion,
3. der psychische Zustand des wiedererlangten Gleichgewichts;

kurz: Trieb, Reaktion, Sättigung.

Die Ursache der Störung gehört nicht in unsere Betrachtung. Es mag genügen, anzudeuten, daß sie sowohl aus inneren Veränderungen erfolgen kann, wie z. B. beim Hunger, als auch aus äußeren, wie z. B. bei der Annäherung an ein anderes Wesen.

Der Prozeß kann ohne oder mit Beteiligung des Bewußtseins verlaufen.

Wenn das Bewußtsein nicht beteiligt ist, so heißt der Trieb: Reiz, die Reaktion: Reaktion im engeren Sinne, die Sättigung: Erfolg. Wenn das Bewußtsein beteiligt ist, so heißt der Trieb: Bedürfnis im engeren Sinne, die Reaktion: Handlung, die Sättigung: erreichter Zweck.

Der unbewußte Prozeß der Bedürfnisbefriedigung nach dem Typus Reiz — Reaktion — Erfolg umschließt alles Leben der niedrig organisierten Wesen und einen Teil, die sogenannten organischen Funktionen, des Lebens der höher organisierten Wesen. Der Herzschlag und die Darmbewegung des Menschen verlaufen z. B. unter der Schwelle des Bewußtseins; bei anderen, den sogenannten Reflexaktionen, erhält das Bewußtsein erst nachträglich Kenntnis von der Reaktion des Muskels, die erfolgte, ohne daß der bewußte Wille seine Befehle gegeben hätte: dahin gehört z. B. das Niederschlagen des Lides bei drohender Berührung des Augapfels. Und dann gibt es Fälle, wo eine im allgemeinen unbewußte Reaktion auch einmal vollbewußt ablaufen kann: das beste Beispiel ist die Atmung, die im allgemeinen als Reaktion auf den Reiz der im Blute angehäuften Kohlensäure unbewußt verläuft, aber zur bewußten Handlung, zur vom bewußten Willen befohlenen Handlung, der Atemmuskulatur wird, sobald bei ungenügender Sauerstoffzufuhr jener Reiz als Bedürfnis im engeren Sinne ins Bewußtsein tritt. Dann wird die Sauerstoffzufuhr, in der Regel lediglich der Erfolg der Reaktion, zum Zweck der Handlung.

Der Prozeß kann nun entweder unmittelbar oder mittelbar verlaufen, je nachdem die Reaktion ein Objekt der Außenwelt als „zweckmäßiges" Zwischenziel, als „Mittel", ergreift oder nicht.

Unmittelbar ist der Prozeß z. B., wenn der Trieb der Selbsterhaltung ein Wesen zur Flucht vor einem stärkeren Feinde treibt. Dann ergreift die Reaktion kein äußeres Objekt, sondern besteht lediglich in der Anspannung der eigenen Organe; und der Erfolg ist erreicht, wenn eine genügende Entfernung von dem Angreifer erreicht ist. Ebenfalls unmittelbar der Prozeß, wenn ein „wehrhafter" Pflanzenfresser, etwa ein Stier oder Elefant, den Angriff eines Raubtiers abschlägt, oder, um von der niedersten auf die höchste Stufe des Bedürfnisses emporzuspringen, wenn ein indischer Brahmine oder ein moderner Denker ihren Kausaltrieb, jener in seiner religiösen, dieser in seiner wissenschaftlichen Richtung, durch die bewußte Reaktion, die Handlung der Meditation, sättigen.

Sobald aber die Sättigung des Bedürfnisses dadurch erfolgen soll, daß ein — totes oder lebendes — Objekt der Außenwelt als Mittel zum Zweck ergriffen wird, verläuft der Prozeß in „mittelbarer" Form. Auf höherer Stufe des Lebens zerfällt die zweite Phase, die der Reaktion, in zwei Teilstrecken: Beschaffung des Mittels und Verwaltung des Mittels bis zum Endzweck; und wir haben im ganzen vier Phasen: auf das Mittel gerichteter Trieb, Ergreifung des Mittels, Verwaltung des Mittels, Erfolg.

Von diesem komplizierteren Typus ist z. B. der Prozeß der Befriedigung des Hungers von dem Zeitpunkt an, wo nicht mehr die ganze Beute „in einem Sitz" verzehrt werden kann. Hier haben wir den auf das Nahrungs„mittel" gerichteten Trieb, seine Beschaffung, die „Verwaltung" des nicht sofort verzehrten Restes, bis neuer Hunger sich fühlbar macht, und dann dessen Sättigung als Erfolg der „Verwaltung".

III. Die ökonomische Bedürfnisbefriedigung im besonderen.

Die ökonomische Bedürfnisbefriedigung ist ein Spezialfall der Bedürfnisbefriedigung der mittelbaren Form; und zwar ist sie überall gegeben, wo das „Mittel" „kostet". Das ist das einzige Kriterium. Welches Bedürfnis als Schlußergebnis gesättigt werden soll, ist von diesem Gesichtspunkt aus völlig gleichgültig; und ebenso gleichgültig ist es, aus welchem bewußten Grunde etwa gerade dieses Mittel zu dem Zweck beschafft und verwaltet werde; ja, es ist sogar völlig gleichgültig, ob das gewählte Mittel objektiv für das Schlußergebnis geeignet ist oder nicht. Wenn nur der betreffende Mensch ein kostendes Mittel zu einem Zwecke ökonomisch beschafft und verwaltet, dann ist immer die ökonomische Bedürfnisbefriedigung gegeben.

Sie kann allen Bedürfnissen dienen, sofern sie eben nach der subjektiven Meinung des Bedürftigen mit einem kostenden Mittel befriedigt werden sollen. Allen Bedürfnissen, ohne Ausnahme, physiologischen und psychologischen, hohen und niederen, moralischen, unmoralischen und verbrecherischen, nützlichen und schädlichen, kranken und gesunden. Der ökonomische Trieb ist jenseits von Gut und Böse, jenseits der Gesetze und der Hygiene. Die Ökonomik ist eine völlig amoralische, anethische Wissenschaft. Sie umfaßt sämtliche Fälle, in denen sich irgendein Bedürfnis auf kostende Mittel richtet, sie ergreift und verwaltet, aber sie umfaßt sie nur in diesem Abschnitte des gesamten Prozesses. Warum, aus welchem bewußten Motiv, kraft welcher letzten Zwecksetzung sich der Trieb gerade auf dieses kostende Mittel richtet — und wozu, zu welchem letzten Endzweck es zuletzt verwendet wird, das geht sie nichts an. Es zu erklären, überläßt sie den anderen Wissenschaften; so z. B. hat die Physiologie zu erklären, woher die Triebe des Hungers, des Durstes, des Kleidungsbedürfnisses, der Geschlechtsliebe stammen; die Religionsphilosophie oder die Theologie, woher das religiöse Bedürfnis der Versöhnung mit Gott stammt, die Staatsphilosophie, woher das Bedürfnis des Bürgers zu Opfern, auch zu dem Opfer des Lebens, stammt. Und sie überläßt es auf der andern Seite der Ethik und Juris-

prudenz, die einzelnen Bedürfnisse und Triebe und die Handlungen zu ihrer Befriedigung zu werten, sie für gut oder böse, egoistisch oder altruistisch, gesetzlich oder verbrecherisch zu erklären, wie sie es schließlich den praktischen Wissenschaften überläßt zu entscheiden, ob die gewählten Mittel tauglich oder untauglich, nützlich oder schädlich sind. Für die Ökonomik aber, wohl gemerkt, nur für die Ökonomik als isolierte Teilwissenschaft der gesamten Gesellschaftswissenschaft, gilt das höhnische Kaiserwort: non olet!

Der Naturforscher untersucht mit gleicher Aufmerksamkeit den Giftsack der Wanze wie den Duftapparat der Rose, obgleich ihm natürlich als Menschen die intime Berührung der Rose unendlich viel lieber ist als die des Insekts. Dort forscht er, hier wertet er: zwei völlig verschiedene seelische Tätigkeiten.

So werden auch uns, je nach unserer Artung, Erziehung, Klassenlage, Alter usw. einige Bedürfnisse als edel, andere als unedel, einige als gut, andere als böse erscheinen, und wir werden einige Mittel ihrer Befriedigung je nachdem als nützlich, tauglich, gerecht — oder als schädlich, untauglich, ungerecht beurteilen. Denn als Menschen stehen wir alle in irgendeinem Lager dieses alten bellum omnium contra omnes, mit allen Sympathien und allen Kampf- und Haßempfindungen unserer Partei. Aber als Gelehrte haben wir nur eine Aufgabe: zu begreifen und zu verstehen.

Und darum interessiert uns wohl als Menschen, nicht aber als Ökonomisten, der Zweck, dem die ökonomischen Handlungen der Beschaffung und Verwaltung kostender Güter dienen sollen. Sie haben außerhalb unserer Betrachtung zu bleiben. Die Bedürfnisse, die Motive und die durch sie ausgelösten Triebe sind die „Trieb"-kräfte der Wirtschaft: aber sie haben auf ihren inneren Ablauf keinen Einfluß. Es ist für die Erzeugung des elektrischen Stromes und all die von ihm erzeugten Phänomene des Lichts, der Kraft und Wärme, und für ihre Verwendung im Dienste des Haushaltes, der Technik, der Medizin, des Verkehrs, der Kriegführung usw. ganz gleichgültig, ob der Dynamo durch den Wind oder durch die Energie fallenden Wassers oder durch Ebbe und Flut oder durch Verbrennung von Holz oder Stein- oder Braunkohle oder Naphtha oder Gas oder Benzin usw. bewegt wird. Gerade so gleichgültig ist es für den Mechanismus der Wirtschaft, ob er durch dieses oder jenes Bedürfnis in Bewegung gesetzt wird.

Werner Sombart erklärt es einmal für abnormal, wenn „ein kapitalistischer Unternehmer eine Insektenpulverfabrik gründet, um eine Laune

seiner Geliebten zu befriedigen". Das ist keineswegs abnormal! Sombart ist hier in dem gleichen Irrtum befangen, den wir soeben bekämpfen: er hält nur das „ökonomische Bedürfnis" für „normal". Das aber existiert gar nicht: es ist immer ein „nicht-ökonomisches" Bedürfnis das Motiv und der Zweck jeder „ökonomischen" Handlung. Selbst Sombarts „Homo sapiens lombardstradarius", der Mann aus Lombardstreet, wo die Londoner Börse steht, der unbeirrte, unfehlbare Kalkulator ohne jede nicht-wirtschaftliche Nebenregung, den weder Mitleid noch Frömmigkeit noch Patriotismus hindern, ein gutes Geschäft zu machen, so billig einzukaufen und so teuer zu verkaufen wie irgend möglich — selbst dieses Zerrbild des Bourgeois, der ruhig bekennt, er liefere dem Teufel in die Hölle, „wenn Mynheer Satan gute Rimessen gebe", d. h. mit guten Wechseln zahle; — selbst Multatulis Kaffeemakler von der Gracht hat nur nicht-wirtschaftliche Motive und Zwecke, weil es eben nur für den Geizwahnsinn den reinen „Erwerbstrieb" gibt. Er will seine Frau schmücken oder seine Tochter ausstatten oder seinen Sohn Gardeoffizier werden lassen oder Geheimer Kommerzienrat, womöglich von Adel, werden; er will vielleicht ein Waisenhaus oder eine Kirche erbauen oder seinen Mitbürgern eine Bibliothek oder ein Museum stiften; er will vielleicht nur seinen Feind beschämen oder vernichten. Ja, selbst der eigentliche Geizhals, der Geiz-Irre, will im Grunde nicht-wirtschaftliche Zwecke: nur daß er sich in seiner Monomanie niemals reich genug erscheint, um seinen mühselig beschafften und ängstlich verwalteten Schatz auch wirklich für seine Zwecke zu verwenden. Er stirbt, bevor er anfangen konnte.

Halten wir dieses Ergebnis sorgsam fest: wo immer ein kostendes Mittel nach dem Prinzip des kleinsten Mittels beschafft oder verwaltet wird, fällt das in das Gebiet der Ökonomik. Das Motiv und die Zweckverwendung fallen immer heraus.

Ob Güter im Dienste des Geschlechtstriebes verwendet werden, ob moralisch als Geschenke für die Verlobte oder „unmoralisch" nach der geltenden Anschauung für eine Geliebte; ob sie von einem gesetzestreuen Bürger für die Beschaffung eines Geldschrankes oder von einem Diebe für Einbrecherwerkzeuge verwandt werden; ob sie dienen sollen, einen Mitmenschen zu retten oder zu vernichten, das Vaterland zu schützen oder zu verraten, Gott zu ehren oder zu verhöhnen, die Wissenschaft oder die Kunst zu fördern oder zu knebeln — all das bleibt außerhalb der Wirtschaft und der Wissenschaft von der Wirtschaft. Seit Say findet sich vielfach in den Lehrbüchern neben den Lehren von der Güterbeschaffung und Verteilung noch ein koordinierter Abschnitt über den

Verzehr, den Konsum. Das beweist nichts anderes als die Unklarheit ihrer Verfasser über die Grenzen ihres Gebietes.

Das ist das Außerwirtschaftliche. Als nicht-wirtschaftlich fällt aus dem Rahmen unserer Wissenschaft jede unmittelbare Bedürfnisbefriedigung, die überhaupt keiner, und jede mittelbare, die keiner kostenden Mittel bedarf.

Und schließlich als unwirtschaftlich jede Handlung, die zwar mit kostenden Gütern, aber nicht nach dem Prinzip des kleinsten Mittels verfährt. Unwirtschaftlich ist es, Güter mit unnützem Aufwand zu beschaffen, sei es an Arbeit, sei es an anderen Gütern. Der gute Homer konnte es sich nur durch eine von den Göttern gesandte Blendung erklären, daß Glaukus eine goldene Rüstung, hundert Rinder wert, vertauschte gegen eine eherne, zehn Rinder wert. Es ist ebenso unwirtschaftlich, wenn man beschaffte Güter schlecht „verwaltet", sie verkommen läßt, sie verschleudert, verliert, wenn man ein Einkommensgut verwüstet und so in der Gegenwart verzehrt, was langer Zukunft Bedürfnisse gesättigt hätte; unwirtschaftlich ist es also, wenn man „die Henne schlachtet, die die goldenen Eier legt", wenn man ohne Not mit dem Acker Raubbau treibt, oder den Fruchtbaum abhackt, um den Ofen zu heizen, oder wenn man durch unnütze Schulden die Zukunft belastet. Das alles ist dann unwirtschaftlich, wenn es zwecklos nur darum geschieht, weil der Handelnde nicht dem Prinzip des kleinsten Mittels folgt. Geschieht es aber zu Zwecken, erreichbaren oder unerreichbaren, vernünftigen oder verrückten, guten oder bösen —, so ist es nicht unwirtschaftlich, sondern außerwirtschaftlich, wenn auch der Sprachgebrauch hier nicht immer scharf unterscheidet.

Wirtschaftlich aber und den Umfang der Ökonomik begrenzend zugleich und erfüllend sind alle menschlichen Handlungen der Beschaffung und Verwaltung von kostenden Mitteln nach dem Prinzip des kleinsten Mittels und die diesen Handlungen dienenden Einrichtungen.

Dritter Abschnitt.

Staats- u. geschichtsphilosophische Grundlegung.

(Die Mittel des ökonomischen Triebes.)

Die Richtung des ökonomischen Triebes haben wir kennen gelernt; er zielt auf die kostenden Dinge. Nun müssen wir die Verfahrungsarten betrachten, durch die er sich dieser kostenden Dinge bemächtigt.

Diese Verfahrungsarten nennt der Sprachgebrauch, auch der wissenschaftliche, seine „Mittel“.

Der Ausdruck ist kein besonders glücklicher, weil der Begriff „Mittel“, wie wir wissen, bereits für die kostenden Dinge selbst gebraucht wird.

Wir müssen uns daher sorgfältig klar werden, daß die kostenden Dinge zwar für die Bedürfnisse die „Mittel“, für den ökonomischen Trieb aber die Objekte sind, an denen er sich betätigt. Der Ausdruck „Mittel“ ist daher hier, wo lediglich die wirtschaftliche Handlung in Frage steht, frei und zulässig.

Wir verstehen also, um jede Unklarheit auszuschließen, unter den Mitteln des ökonomischen Triebes diejenigen Verfahrungsarten, mittels derer er sich der kostenden Dinge bemächtigt, die dem zu befriedigenden Bedürfnis als Mittel der Sättigung dienen sollen.

Welches sind diese Mittel des ökonomischen Triebes?

Daß hier ein eigenes Problem steckt, ist bisher nch niemals klar gesehen worden. Erst mich hat im Jahre 1902 ein gutes Geschick darauf aufmerksam gemacht, und ich hoffe, zeigen zu können, daß die richtige Antwort auf diese Frage den Schlüssel zu allen anderen soziologischen Problemen ohne Ausnahme darstellt.

Grundsätzlich gilt auch hier natürlich das Prinzip des kleinsten Mittels. Der Mensch bedient sich desjenigen Mittels, das sich ihm als das bequemste, sicherste, angenehmste darbietet.

Dieses Mittel kann unter Umständen die Arbeit sein, muß es aber nicht sein. Wo er der Stärkere war, hat der Mensch in seiner gesamten historischen Vergangenheit sich niemals besonnen, als das „kleinste Mittel“, kraft des Rechtes des Stärkeren, sich des Raubes zu bedienen, um sich die kostenden Dinge, nämlich die fremde Arbeitskraft selbst und ihre Erzeugnisse, die Güter, gewaltsam anzueignen. Raub! Gewaltsame Aneignung! Uns Zeitgenossen einer entwickelten, gerade auf der Unverletzlichkeit des Eigentums aufgebauten Kultur klingen beide Worte nach Verbrechen und Zuchthaus; und wir werden diese Klangfarbe auch dann nicht los, wenn wir uns davon überzeugen, daß Land- und Seeraub unter primitiven Lebensverhältnissen gerade so wie das Kriegshandwerk — das ja sehr lange auch nur organisierter Massenraub ist — die weitaus angesehensten Gewerbe darstellen. Ich habe aus diesem Grunde und auch deshalb, um für die weitere Untersuchung kurze, klare, scharf gegeneinander klingende Termini für diese sehr wichtigen Gegensätze zu haben, vorgeschlagen, die eigene Arbeit und

den Tausch eigener gegen fremde Arbeitserzeugnisse das „ökonomische Mittel" und die unentgoltene Aneignung fremder Arbeit das „politische Mittel" der Bedürfnisbefriedigung zu nennen.

A. Das politische Mittel.

I. Das unentfaltete politische Mittel. (Der Raub.)

Der Raub ist keine Erfindung des Menschen. Scharf gesehen „arbeitet" nur die Pflanze, von den Parasiten und fleischfressenden Arten abgesehen: sie allein zieht aus der toten Natur ihre Nahrung. Aber schon die Weidegänger „rauben" die Arbeit der Pflanze. Sie eignen sich die von ihr in ihrer Substanz aufgehäufte Energie an. Und die Raubtiere eignen sich wieder die energiehaltige Substanz der Pflanzenfresser an. Und auch die gewaltsame Aneignung fremder „Güter" kommt im Tierreich überall da vor, wo schon eine „Verwaltung" von Gütern existiert. Der Fuchs stänkert den Dachs aus seinem Bau, der Sperling raubt das Nest des Staren, und selbst die in allen Fabeln gepriesenen Musterbilder „emsiger" Arbeit, die „Emsen", d. h. die Ameisen, die Termiten und die Honigbienen, ziehen überall da, wo das als das kleinste Mittel erscheint, den Raub der Arbeit vor. Nach Maeterlinck überfallen Honigbienen Stöcke der Nachbarschaft, die durch Krankheit geschwächt oder durch Verlust des Weisels verwirrt sind, und rauben den Honig, statt ihn in mühsamer Tracht anzusammeln. Ja, sie sollen nach solchen glücklichen Expeditionen sogar den Geschmack an der Arbeit leicht ganz verlieren und sich in gewerbsmäßige Räuber verwandeln: eine für die historische Massenpsychologie überaus wichtige Beobachtung.

Nicht anders handelt der Mensch dem Menschen gegenüber. Homo homini lupus! Zuweilen greift der Mensch nach der energiehaltigen Körpersubstanz des Nebenmenschen, er frißt ihn, kannibalisch, eine Handlungsweise, die in der Tierwelt selten zu sein scheint: kaum je tötet ein Raubtier ein Tier der gleichen Art, um es zu verzehren. Auch beim Menschen kommt der Kannibalismus wohl nur auf höherer Zivilisationsstufe vor, und zwar nicht so sehr als Ausfluß des Nahrungstriebes, sondern als Auswirkung des religiösen Bedürfnisses, gewisser abergläubischer Vorstellungen.

Wo aber bereits durch Arbeit ein Gütervorrat angehäuft ist, da greift der Mensch ohne Bedenken nach ihm, eignet ihn sich ohne Entgelt an, und nicht nur die Güter, sondern auch ihre Quelle, die Arbeitskraft selbst, überall da, wo sie ihm als Mittel zu seinem Zwecke dienen kann.

Beides ist in der alten Welt, d. h. bei allen für den großen Gang der Weltgeschichte in Betracht kommenden Völkern, erst auf der Hirtenstufe der Fall. Hier greift der Nomade, der, wie Ratzel hervorhebt, sich überall mit Stolz als Räuber bezeichnet, zunächst nach den Herden der Nachbarstämme und nach ihren Mitgliedern, um sie als Weideknechte zu bewirtschaften. Hier kann die Sklaverei entstehen: der Jäger, der den gefangenen Feind nicht wirtschaftlich ausnutzen kann, adoptiert ihn als Blutsbruder in den Stamm oder tötet ihn.

Aber noch viel lieber greift der Nomade nach den „kostenden Dingen", die jenseits der Grenzen seiner Steppen und Wüsten in den Niederungen der großen Ströme durch die Arbeit von Bauernschaften und Stadtbürgern aufgehäuft sind: nach der Arbeitskraft selbst, indem er die Nachbarn zu Sklaven oder Hörigen macht, und nach den von ihnen beschafften und verwalteten Gütern.

Ich kann an dieser Stelle auf die Entwicklung des Prozesses nicht näher eingehen; in meiner Abhandlung: „Der Staat" (Verlag von Rütten & Loening, Frankfurt a. M.) ist er ausführlich dargestellt. Hier muß ich mich mit Andeutungen begnügen.

II. Das entfaltete politische Mittel. (Der Staat.)

Durch eine Reihe von unterscheidbaren Stadien hindurch, von denen sich jedes folgende als das kleinere Mittel gegenüber dem vorhergehenden kennzeichnet, entwickelt sich aus dem räuberischen Grenzkriege als das kleinste Mittel der ökonomischen Bedürfnisbefriedigung zuletzt *der Staat*. Er ist eine von einer erobernden Menschengruppe einer unterworfenen Menschengruppe gewaltsam aufgezwungene Rechtseinrichtung, mit dem Inhalt, die Unterworfenen zugunsten der Sieger derart zu besteuern, daß die Bedürfnisse der Herrenklasse mit möglichst geringem Aufwande ihrer eigenen Arbeit möglichst vollkommen befriedigt werden. Aus diesem Grunde übernimmt die Herrenklasse sofort bei der Staatsgründung den Grenzschutz nach außen und den Rechtsschutz nach innen, ersteren aus demselben Motiv, aus dem der Imker seinen Bienenstock gegen den Bären schützt, letzteren als das kleinste Mittel, einerseits die Leistungsfähigkeit der Untertanen zu erhalten: Rechtsschutz gegen die Übergriffe der Herrenklasse; andererseits den möglichst ungestörten Bezug des „Herreneinkommens", wie Rodbertus es nennt, zu sichern: Rechtsschutz gegen die Unterworfenen.

Das Steuerrecht der Herrenklasse objektiviert sich in zwei Formen des Eigentums, d. h. in zwei gesellschaftlichen Institutionen: erstens

im Eigentum am Menschen selbst, an dem „kostenden Dinge" Arbeitskraft, der Quelle aller Güter; und zweitens in der Institution des großen Eigentums an dem Grund und Boden, der Bedingung aller Güterbeschaffung. Wir werden später sehen, wie dieses durch Gewalt gesetzte Eigentum auch noch auf der höchsten Stufe der gesellschaftlichen Entwicklung als „Monopol" wirkt, das nach wie vor die inzwischen formell frei gewordene Arbeit besteuert, weil es nach wie vor das Recht gewährt, sie von der Bedingung aller Gütererzeugung, dem Grund und Boden, abzusperren.

Das ist die von Ludwig Gumplowicz, dem bedeutenden Grazer Staatsrechtslehrer, in den Mittelpunkt der Theorie gestellte sog. „soziologische Staatsidee"; ich habe der rein staats*rechtlichen* Konstruktion die notwendige staats*wirtschaftliche* Ergänzung gegeben. Sie wird von jeher heftig bestritten, aber ich hoffe nachweisen zu können, daß sie die einzig haltbare ist.

III. Die ursprüngliche Akkumulation.

Jeder Staat im eigentlichen Sinne, namentlich aber jeder Staat der uns bekannten Weltgeschichte, der für den großen Gang der geschichtlichen Entwicklung von irgendeiner Bedeutung gewesen ist, war ein „Klassenstaat", d. h. ein aus einer Anzahl einander unter- und übergeordneter sozialer Rang- und Vermögensklassen aufgebautes Gemeinwesen. Die ältere Staatsphilosophie hat gemeinhin angenommen, daß diese Klassenschichtung aus rein wirtschaftlichen Beziehungen entstanden sei. Es ist das die Lehre von der sogenannten „ursprünglichen Akkumulation", der „previous accumulation", d. h. der ursprünglichen, auf der primitiven Gesellschaftsstufe erfolgten Ansammlung von privatem Großvermögen an Grund und Boden und Kapital. Karl Marx hat sie mit berechtigtem Hohn als eine „Kinderfibel" bezeichnet.

Und das ist sie in der Tat. Sie beruht auf einer abstrakten Deduktion. Aber es ist das Musterbild einer schlechten Deduktion: denn sie leitet aus einer falschen Prämisse durch einen groben, handgreiflichen Trugschluß Konsequenzen ab, die dann allerdings mit den Tatsachen der Wirklichkeit übereinstimmen.

Da diese grundfalsche Lehre nicht nur der Ökonomik, sondern auch der Staats- und Geschichtswissenschaft als erste Prämisse, ja, als Axiom gedient und überall die Grund- und Kernirrtümer veranlaßt hat, müssen wir sie genau betrachten:

Die uralte Konstruktion, die spätestens aus der stoischen Philosophie stammt und von hier aus durch Vermittlung des „Naturrechts“ der Neuzeit auf uns gekommen ist, hat folgenden Inhalt:

Die Urgesellschaft besteht aus lauter Freien und Gleichberechtigten; es gibt weder Rang- noch Rechtsunterschiede, und ebensowenig Unterschiede des Vermögens und Einkommens. Allmählich aber entwickeln sich aus diesem Anfangszustand durch rein ökonomische Kräfte Kapital- und Grundeigentum, entwickeln sich damit grobe Verschiedenheiten des Einkommens und Vermögens und daraus Rang- und Rechtsunterschiede subordinierter sozialer Klassen.

Ich werde zunächst nachweisen, daß diese Konsequenz aus dieser Prämisse nicht folgen kann: unmöglich kann sich in einer Gesellschaft der Freien und Gleichen aus rein wirtschaftlichen Beziehungen privates Großvermögen entwickeln.

Ich werde ferner zeigen, daß jene Ableitung auf einem groben Trugschluß beruht.

Und ich werde drittens zeigen, daß man die Bildung privater Großvermögen einfach und richtig ableiten kann, wenn man die falsche Prämisse durch die richtige ersetzt, d. h. wenn man statt von der postulierten Urgesellschaft der Freien und Gleichen, die nie und nirgends existiert hat, von der historisch überlieferten Urgesellschaft der Ungleichen und Unfreien, wenn man von dem durch das politische Mittel entstandenen Eroberungsstaate ausgeht.

a) Die richtige Ableitung aus der falschen Prämisse.

Gehen wir also von der Prämisse des „Naturrechts“ aus: wir haben ein kleines Volk von lauter freien Gleichberechtigten in einem weiten fruchtbaren Lande.

Hier kann es, das zeigt sich auf den ersten Blick, keine „Arbeiter“ geben, *ehe nicht das Land voll besetzt, völlig „okkupiert“ ist.* Das hat einer der naturrechtlichen Denker, Turgot, der berühmte Staatsmann und Gesellschaftsphilosoph, mit aller Klarheit ausgesprochen: „In dieser ersten Zeit, wo jeder arbeitsame Mann so viel Boden fand, als er wollte, konnte niemand sich bewogen fühlen, für andere zu arbeiten.“

Ob unter diesen Umständen ein Großvermögen an beweglichen Gütern entstehen kann, ein „Kapital“, wollen wir vorläufig dahingestellt sein lassen. Wer sich vorstellen kann, daß ein Kapital in einer Gesellschaft entstehen und funktionieren kann, in der es keine Arbeiter gibt,

der mag vorläufig dabei bleiben. Hier kann es uns nicht interessieren, weil die Gesellschaftsstadien, von denen wir handeln, noch kein „Kapital" kannten.

Keinesfalls aber kann in einer Gesellschaft, in der keine Arbeiter existieren können, weil jedermann Zugang zum Lande hat, Großvermögen an Grund und Boden entstehen, d. h. dasjenige Vermögen, das allein uns hier interessiert, weil es von jeher der Träger der sozialen Klassenunterschiede gewesen ist.

Wie viel Land wird, solange es noch frei zugänglich ist, der einzelne Ursiedler okkupieren?

Wenn wir heute, sagen wir, 100 000 ha Land an 100 Familien überweisen, so wird sich jede 1000 ha nehmen; denn jeder weiß, daß in absehbarer Zeit, wenn die Bevölkerung durch Zuwanderung oder durch Nachwuchs vermehrt ist, das Land einen Seltenheitswert erhalten wird, und daß er dann in der Lage sein wird, als sein Herr von den späteren Ankömmlingen ein arbeitsfreies Einkommen, die Grundrente, zu beziehen. Die Naturrechtler nahmen an, daß die Mitglieder der Urgesellschaft von den gleichen Erwägungen beseelt waren und darum so viel Land, wie nur irgend möglich, für sich „okkupierten". Diese Vorstellung ist unhaltbar:

Wo wenig Menschen und viel Land vorhanden ist, da ist der Boden „freies Gut", wie Luft und Wasser und hat daher keinen Wert. Niemand aber „wirtschaftet" mit dem Wertlosen. So wenig wie jemand auf den Gedanken kommen kann, sich einen Vorrat von Luft und Wasser hinzulegen, so wenig kann er unter den hier vorgestellten Verhältnissen den Gedanken fassen, sich einen Vorrat von Land hinzulegen, mit anderen Worten Terrainspekulant zu werden.

Um größere Grundstücke, die man nicht selbst nutzt, gegen die Bebauung durch andere aussperren zu können, dazu gehören zwei Bedingungen: eine politische und eine wirtschaftliche. Die politische Bedingung ist das Vorhandensein einer Staatsordnung, die den Okkupanten in seinem Rechtsanspruch schützt; und eine solche Rechtsordnung ist durch unsere Voraussetzung ausgeschlossen. Das Naturrecht erkennt nur das Recht auf dasjenige „Eigentum" an, das dem „eigenen Tun" entspringt, nur solches Recht ferner, das dem gleichen Recht der anderen keinen Eintrag tut. Wie sollte unter solchen Umständen irgend jemand den Anspruch auf die Dauer durchsetzen können, daß ihm kraft des „Rechtes der ersten Okkupation" ein großes Gelände zu Eigentum gehöre, das er selbst nicht angebaut hat? Niemand würde sich um

einen solchen Anspruch kümmern, die Gesamtheit würde nicht für, sondern gegen den angeblich Berechtigten auftreten. In der Tat finden wir denn auch bei allen primitiven Völkern das Recht der Okkupation auf den wirklich genutzten oder wenigstens zur Nutzung vorbereiteten Boden beschränkt und finden, daß das Eigentumsrecht bei Nichtnutzung nach kurzer Zeit erlischt: das ist der Inhalt des germanischen Rechtsinstituts der „Rückennutzung".

Aber wäre selbst solche Rechtsordnung als gegeben vorstellbar, so fehlte doch jedes wirtschaftliche Motiv, das den „Ursiedler" zur Okkupation eines großen Geländes bewegen könnte. Auf unabsehbare Zeit hinaus ist nach der Voraussetzung jedem künftigen Mitgliede einer noch so vermehrten Volkszahl die Besitznahme eines eigenen Grundstückes für seine Zwecke aus dem unendlichen Landvorrat gewährleistet. Solange das aber der Fall ist, kann das „hingelegte" Terrain keinerlei Wert erhalten. Selbst wenn also der Ursiedler bereits die Motivation eines modernen Spekulanten hätte, würde er diese Spekulationsidee als zwecklos fallen lassen.

Man kann nun aber solches Terrain auch nicht dadurch nutzen, daß man andere für sich arbeiten läßt: es gibt ja keine Arbeiter!

Danach ist es also auch aus rein ökonomischen Gründen unmöglich, daß das Maß der Urhufe größer ausfalle, als der Arbeitskraft einer bäuerlichen Familie entspricht. Ja, nicht einmal das Maximum der durch diesen Faktor bestimmten Größe ist denkbar. Denn wozu sollte der Urbauer sich anstrengen, um Überschüsse hervorzubringen? Man kann Getreide, und noch dazu unter so primitiven Verhältnissen, nicht lange aufbewahren: es geht schnell zugrunde. Man kann aber hier auch Getreide nicht verkaufen. Es gibt noch keinen Markt. Die paar Handelskarawanen, die vielleicht schon durch das Land ziehen, handeln noch kein Korn ein, sondern Pelze, Hörner, Elfenbein, Goldkörner und derartige Seltenheiten. Danach bestimmt sich also, unter den hier vorausgesetzten Verhältnissen, das Maß der Urhufe noch nicht einmal nach dem Maximum der Arbeitskraft einer bäuerlichen Familie, sondern lediglich nach dem Maximum ihres Bedarfes. Das absolute Maß wird sich je nach Kopfzahl, Bodengüte und Beschaffenheit der Werkzeuge usw. verschieden gestalten: aber unter keinen Umständen wird es den Umfang eines heutigen mittelbäuerlichen Betriebes überschreiten.

Aus dieser Betrachtung geht unseres Erachtens mit vollkommenster Sicherheit hervor, daß die Bildung irgendeines, dieses sehr bescheidene Maß irgendwie erheblich überschreitenden, Großgrundeigentums unter

der Voraussetzung der previous accumulation durchaus ausgeschlossen ist und bleibt, solange freies Land noch verfügbar ist.

Was geschieht aber nun, wenn durch den geschilderten Prozeß alles Land seinen Herrn gefunden hat? Dann sehen sich nach Turgot die Nachkommenden gezwungen, bei den Grundeigentümern Arbeit anzunehmen, um nicht zu verhungern.

Wir wollen den Vorgang, wie er ihn sich denkt, mit seinen eigenen Worten darstellen:

„Aber endlich fand jedes Stück Land seinen Herrn, und jene, welche keinen Grundbesitz erwerben konnten, hatten zuerst keinen anderen Ausweg, als den, ihrer Hände Arbeit gegen den Überfluß an Gütern des landbauenden Grundbesitzers einzutauschen.

„Da das Land indessen dem Besitzer, der es bearbeitete, nicht allein seinen Unterhalt gewährte, und dazu, wessen er bedurfte, um auf dem Tauschwege die Mittel zur Befriedigung seiner anderen Bedürfnisse zu erwerben, sondern überdies noch einen beträchtlichen Überschuß abwarf, so konnte er damit Leute bezahlen, die seinen Boden bearbeiteten, und für die Lohnarbeiter war es gleichgültig, ob sie ihren Unterhalt in diesem oder jenem Berufe gewannen. Das Grundeigentum mußte sich also von der Bodenbearbeitung trennen und tat es auch bald.

„Die ersten Grundeigentümer nahmen, wie bereits gesagt, zunächst so viel Boden in Beschlag, wie sie mit ihrer Famlie bearbeiten konnten. Ein Mann, der stärker, arbeitsamer und um die Zukunft besorgter war, nahm mehr als einer von entgegengesetztem Charakter; und derjenige, dessen Familie zahlreicher war, der also mehr Arme zur Verfügung hatte, dehnte seinen Besitz weiter aus. Das war schon eine erste Ungleichheit.

„Nicht aller Boden ist gleich fruchtbar; zwei Personen, die gleich viel Land besitzen und gleich viel arbeiten, können davon doch einen sehr verschiedenen Ertrag erzielen: zweite Quelle der Ungleichheit.

„Die Besitzungen, die von den Vätern auf die Kinder übergehen, teilen sich in mehr oder minder kleine Teile, je nachdem die Familie mehr oder weniger zahlreich ist. In dem Maße, als die Generationen einander folgen, teilen sich die Erbgüter noch weiter, oder sie vereinigen sich aufs neue durch Aussterben der Linie: dritte Quelle der Ungleichheit.

„Der Kontrast zwischen der Einsicht, der Tatkraft und vor allem der Sparsamkeit der einen und der Sorglosigkeit, Untätigkeit und Verschwendung der anderen bildet einen vierten Grund der Ungleichheit, und zwar den mächtigsten von allen."

Das klingt in der Tat prima facie ungemein plausibel: wenn einmal alles Land „okkupiert" war, dann mußten die von Turgot geschilderten Verschiebungen im Grundbesitz und der gesamten gesellschaftlichen Struktur in der Tat unfehlbar eintreten.

Aber: so plausibel die Lehre auch ist, sie ist doch falsch, ist „Kinderfibel".

Denn die Bedingung, an die die Entstehung der Grundrente hier geknüpft ist, war zu Turgots Zeit noch nicht gegeben. *Sie ist auch heute noch nicht gegeben.*

Noch heute ist, trotz der ungeheuren Vermehrung der Bevölkerung, die die seit dem Erscheinen der Turgotschen „Réflexions" verflossenen anderthalb Jahrhunderte gebracht haben, nicht einmal in den meist bevölkerten größeren Kulturstaaten Westeuropas jener Zustand erreicht, in dem alles Land „okkupiert" wäre, wenn jener naturrechtliche Vorgang der Aneignung sich ungestört vollzogen hätte: die Zahl der landwirtschaftlich genutzten Hektare, dividiert durch die Zahl der im Hauptberuf landwirtschaftlichen Bevölkerung, ergibt überall eine Zahl, größer als die der in Urzeiten pro Kopf genutzten Ackerfläche.

Nach der Erhebung von 1907 hatte z. B. Deutschland rund 32 Mill. Hektar „landwirtschaftliche Fläche", ohne Forstfläche und Ödungen usw. und etwas über 17,1 Millionen „zur Berufsart Landwirtschaft gehörige Bevölkerung (erwerbende und nicht erwerbende)". Es kamen also auf den Kopf rund 2 Hektar oder auf die Familie von fünf Köpfen rund 10 Hektar gleich 40 Morgen. Die altgermanische Hufe umfaßte aber nur etwa 30 Morgen. Freilich hatte der Hufner freie Weide und Waldnutzung: aber dafür hat der moderne Bauer unverhältnismäßig höhere Erträge von der Flächeneinheit, die er viel intensiver bebauen kann, weil er dank der gesellschaftlichen Arbeitsteilung viel bessere Methoden und Werkzeuge hat und alle Kraft und Zeit auf den Ackerbau verwenden kann, während die Urhufner nicht nur Bauern, sondern Krieger, Jäger, Richter und Universalhandwerker sein mußten. Niemand wird bestreiten wollen, daß heute eine durchschnittliche Hufengröße von 40 Morgen für Deutschland nicht etwa nur das Minimum der „bäuerlichen Nahrung", sondern sogar geradezu das Maximum dessen darstellt, was eine bäuerliche Familie *ohne Lohnarbeiter* bestellen kann. Und die gäbe es hier ja nicht!

Selbst nach dieser Probe auf das Exempel müßte demnach die Turgotsche Konstruktion abgelehnt werden: sie muß es aber um so kräftiger, weil unser Divisionsexempel mit ganz anderen, noch viel schla-

genderen Zahlen angestellt werden muß, wenn es korrekt sein soll. Die nationalen Grenzen haben in der naturrechtlichen Spekulation gar keine Rolle zu spielen, denn freie Wanderung und freie Besitznahme des noch nicht genutzten Landes sind ihre Voraussetzungen. Man hat demnach die Summe des überhaupt erreichbaren freien Landes durch die Zahl der überhaupt vorhandenen Bevölkerung zu dividieren — und da kommt man auf einen Quotienten, der noch viel weiter über das Maß einer bäuerlichen Nahrung herausgeht. Der englische Geograph Ravenstein berechnete die auf der Erde vorhandene nutzbare Fläche auf 73,2 Millionen Quadratkilometer = 7,32 Milliarden Hektaren. Die Gesamtbevölkerung dürfte jetzt höchstens 1,8 Milliarden Köpfe umfassen. Danach entfallen auf den Kopf der heute lebenden Menschheit, Gewerbetreibende, Handeltreibende, freie Berufe usw. mitgezählt, über 4 Hektar, und auf die Familie von 5 Köpfen nicht weniger als 20 Hektar = 80 Morgen „fruchtbaren Landes“ und davon sind rund ein Drittel Ödung und Wald, zwei Drittel Ackerland und Wiese: die Ackerhufe wäre also 53,3 Morgen groß.

Wenn also selbst die menschliche Entwicklung sich so hätte vollziehen können, daß alle Menschen Bauern und nichts als Bauern wären; wenn es keinen einzigen Handwerker, Händler, Arzt, Beamten, Soldaten, Schiffer usw. gäbe, keine einzige Stadt — selbst dann wäre noch heute wenig mehr als die Hälfte des Planeten „okkupiert“.

b) Der Trugschluß.

Unmöglich könnte daher die „Okkupation“, wie sie Turgot aus dem Naturrecht konstruiert, selbst heute noch zur Bildung eines größeren Grundeigentums und eines Stammes besitzloser Arbeiter führen.

Und dennoch sind alle diese Erscheinungen nicht nur jetzt gegeben, sondern sie waren es bereits in Zeiten, in denen die Dichtigkeit der Bevölkerung unendlich viel geringer war als heute. Nichts anderes kann das erklären, als die „Okkupation“ des Bodens. Wie ist das Rätsel zu lösen?

Auf die einfachste Weise der Welt! Wir haben hier einen grobschlächtigen Trugschluß aus dem doppeldeutigen Worte „Okkupation“, eine quaternio terminorum, wie die Logik das nennt.

Alle die von Turgot geschilderten gesellschaftlichen Tatsachen können in der Tat nur eintreten, und müssen eintreten, wenn alles erreichbare Land „okkupiert“ ist. Erst wenn kein „freies Land“ mehr vorhanden ist, kann der Boden Wert erhalten; erst dann ist Verschuldung möglich, erst dann kann es durch sie oder durch Zersplitterung unter viele Erben hier, und durch Zusammenschlagen mehrerer zusammengekaufter oder

zusammengeheirateter Höfe dort zu groben Verschiedenheiten des Bodenbesitzes kommen; erst dann kann es besitzlose Arbeiter geben.

Von welcher Art die Okkupation des erreichbaren Landes ist, ob wirtschaftliche Vollbesetzung alles Bodens durch selbstwirtschaftende Bauern, oder ob rechtliche Aussperrung alles noch nicht genutzten Landes durch eine privilegierte Person oder Klasse: die Folgen sind immer die gleichen.

Da unsere Betrachtung uns gezeigt hat, daß von der Okkupation im ersten Sinne auch heute noch nicht die Rede sein kann, so können wir schon per exclusionem schließen, daß es sich nur um die Okkupation im zweiten Sinne gehandelt haben kann. Das große Grundeigentum kann nur entstanden sein, weil aller erreichbare Boden durch eine rechtliche Machtposition gegen die wirtschaftliche „Okkupation" der selbstwirtschaftenden Bauern gesperrt war.

c) Die Entstehung des Großgrundeigentums.

Diese rechtliche Machtposition war der Staat, das entfaltete politische Mittel:

Die Erobervölker zerfallen zumeist bereits im Wanderstadium in drei soziale Klassen: einen herdenreichen Adel, der häufig das Patriarchat inne hat (die „Fürsten der Stammhäuser" nennt sie die Bibel); die Gemeinfreien und die Sklaven, deren größter Teil im Eigentum der Großen steht. Daraus ergeben sich bei der Niederlassung im eroberten Gebiete primitive Bodenbesitzverschiedenheiten schon in einem Stadium, wo von einer Seltenheit des Bodens ebensowenig die Rede sein kann, wie von einer Vorstellung davon, daß ungenutzter Boden irgendeinen „Wert" haben könne. Die großen Sklavenbesitzer okkupieren mehr Land zu Eigentum als die Gemeinfreien, weil sie für ihre nicht rechtsfähigen Sklaven Siedelland nehmen müssen.

Nun führt eine überall ganz gleich verlaufende, weil aus der Grundlage dieser Staatswesen selbst notwendig folgende Entwicklung, die wir hier nicht verfolgen können, allmählich zu einer überaus starken Vermehrung des Umfanges und der politischen und militärischen Macht jenes primitiven Großgrundeigentums der Anfänge. Die Grundherren depossedieren die Zentralgewalt, reißen alle Macht an sich und drücken nun auch die Gemeinfreien in Abhängigkeit herab, durch Mißbrauch der Amtsgewalt, der Steuer- und der Heerbannpflicht usw.

Den Rest aber gibt dem Stande der Gemeinfreien die formelle Delegation oder tatsächliche Usurpation des wichtigsten Kronregals, der

Verfügung über das noch nicht okkupierte Land. Das gehört ursprünglich dem „Volke“, d. h. den Freien zur gesamten Hand; aber nach einem wohl überall geltenden Urrecht hat der Patriarch die Verfügung darüber. Auch dieses Verfügungsrecht geht mit den anderen Kronrechten an den „Landesherrn“ über — und damit hat er das Mittel in die Hand bekommen, den Rest der Freien zu erdrosseln. Er erklärt das gesamte, noch unbebaute Land für sein Eigentum, sperrt es gegen die Okkupation freier Elemente, gewährt nur denen noch den Zugang, die seine Oberherrschaft anerkennen, d. h. sich in irgendeine Art von Abhängigkeit, von Hörigkeit begeben.

Das ist der letzte Nagel zum Sarge der Gemeinfreiheit. Bisher war die Gleichheit in der Vermögenslage einigermaßen gewährleistet. Und wenn der Bauer zwölf Söhne hatte: das Erbgut blieb unzersplittert, denn elf rodeten sich neue Hufen in der Gemeinen Mark oder dem noch nicht an die Gemeinden aufgeteilten Volkslande. Das ist fortan unmöglich; die Hufen zersplittern, wo viele Kinder aufgezogen wurden, andere werden zusammengelegt, wo Erbsohn und Erbtochter die Ehe eingingen: jetzt gibt es ja „Arbeiter“, die die größere Fläche bestellen helfen, nämlich jene Halb-, Viertel- und Achtelhufner. So wird die freie Dorfschaft in Reiche und Arme zerklüftet.

So ist das große Grundeigentum, so sind die groben Verschiedenheiten der Vermögen und der Einkommen entstanden: durch das politische, nicht durch das ökonomische Mittel. Nicht, weil die Menschen von verschiedener wirtschaftlicher Tüchtigkeit waren, haben sich soziale Unterschiede entwickelt; sondern die sozialen Unterschiede gingen voraus, wurden von Anfang an gesetzt durch die Unterwerfung als das Verhältnis von Herren und Sklaven, von Herrschern und Untertanen; und diese primären sozialen Unterschiede projizierten sich sekundär, wirtschaftlich, als grobe Verschiedenheiten des Vermögens und Einkommens.

Weil aber jeder Staat der Weltgeschichte, der für den großen Gang der geschichtlichen Entwicklung von irgendeiner Bedeutung gewesen ist, solche Rang- und Vermögensklassen nicht nur umschloß, sondern geradezu seiner Entstehung nach ein Klassenstaat war — darum ist der historische Staat nichts anderes als das entfaltete politische Mittel, q. e. d.

Wir wollen an dieser Stelle hinzufügen, daß das politische Mittel, die Unterwerfung, außer durch überlegene Kampftüchtigkeit und Bewaffnung sich auch noch dadurch vollziehen und, namentlich im Staate, aufrechterhalten kann, daß es den leidenden Teil durch Mißbrauch seines religiösen Bedürfnisses wehrlos macht. Die Weltgeschichte ist voll von

der Anwendung dieses Mittels: überall legen die Herren das Tabu, die Drohung des göttlichen Zornes, auf jeden Angriff gegen das von ihnen statuierte Recht des Staates und der Güterverteilung. Und überall stehen erster und zweiter Stand, Grundadel und Klerus, in festem Bunde gegen die „Untertanen“. Jede Aristokratie ist im Grunde auch Theokratie; denn jede Gesellschaftsordnung wird von ihren Nutznießern als „gottgewollt“ bezeichnet, so daß jede Auflehnung dagegen geradezu als Frevel an Gott, als Sakrileg, erscheint.

Das ist der Beweis für die Wahrheit der „soziologischen Staatsidee“ und gleichzeitig für die Unwahrheit der „Kinderfibel“ von der ursprünglichen Akkumulation. Dieser Beweis ist, soviel ich sehen kann, von absoluter, zwingender Kraft, von geradezu mathematischer Stringenz.

Diese Feststellung ist für den Fortgang unserer Untersuchung von einer Bedeutsamkeit, die schwer überschätzt werden kann. Denn es handelt sich hier um die Entscheidung über das summum principium, um die grundlegende erste Prämisse aller Sozialwissenschaft. Und hier gilt das Wort Mephistos vom ersten Schritt: „Das Erste steht uns frei, beim Zweiten sind wir Knechte“.

Die falsche Annahme von der ursprünglichen Akkumulation ist die Wurzel so gut wie aller groben Irrtümer, in denen sich die Soziologie bis auf den heutigen Tag hilflos dreht. Wir werden Beispiele dafür zur Genüge kennen lernen. Nicht anders kann unsere Wissenschaft erlöst werden als dadurch, daß sie diese ihre grundlegende Prämisse entschlossen fallen läßt und ihre sämtlichen Konsequenzen bis in ihre letzten feinsten Verzweigungen rücksichtslos ausrottet. Das bedeutet freilich nicht bloß eine Revision, sondern einen umfassenden Umbau, fast einen Neubau, so weit reicht die Folgewirkung eines entscheidenden Irrtums in der Grundlegung.

Diesen Umbau, fast Neubau auf dem neuen Fundament der soziologischen Staatsidee habe ich mich bemüht, so weit zu führen, wie das einer einzelnen Kraft möglich war. Meine Abhandlung über den Staat enthält die flüchtige Skizze einer derart orientierten Historik und Rechtsphilosophie; und das politisch-ökonomische System, das ich hier vortrage, ist geradezu um diese Staatsidee zentriert, steht und fällt mit ihrer Wahrheit.

Und darum muß ich mit dem äußersten Nachdruck wiederholen, daß die alte Lehre von der Entstehung des Staates durch friedliche Differenzierung mit mathematischer Sicherheit falsch, und daß die neue

Lehre von seiner Entstehung durch das politische Mittel mit mathematischer Sicherheit wahr ist. Es handelt sich hier nicht um „Ansichten“ und „Anschauungen“ von größerer oder geringerer Wahrscheinlichkeit, sondern um zwingende Gewißheit; hier darf es kein Schwanken geben: die soziologische Staatsidee ist unabweislich; sie muß akzeptiert werden, und ihre Annahme bedeutet die Revolution aller Gesellschaftswissenschaft.

B. Das ökonomische Mittel.

I. Das unentfaltete ökonomische Mittel.

a) Die Arbeit.

Nur dort, wo das unentfaltete oder entfaltete politische Mittel nicht anwendbar ist, bedient sich der Mensch zur Beschaffung derjenigen Güter, die ihm zur Befriedigung seiner Bedürfnisse dienen sollen, des ökonomischen Mittels.

Das ist in den vorstaatlichen Wirtschaftsstufen der Sammler, Jäger und Fischer und der Hackbauern die Regel. Hier existiert weder ein eigener Gütervorrat, bei dessen Verwaltung fremde Arbeitskräfte gebraucht werden könnten, noch ein Vorrat von solchen fremden Gütern, die zur Anwendung des politischen Mittels reizen könnten. Was kann der Bauer dem Bauern nehmen? Abgesehen von einzelnen Raubzügen, die aus Anlaß von Grenzstreitigkeiten usw. vorkommen mögen, ist hier also die eigene Arbeit das kleinste Mittel. Im Staat bis zu seiner höchsten Stufe empor bleibt das ökonomische Mittel das kleinste Mittel der beherrschten Klasse. Die Herrenklasse unterdrückt im Interesse der Prästationsfähigkeit der Untertanen (das Wort stammt noch aus der friderizianischen Zeit) nicht nur allzu starke Appetite ihrer eigenen Mitglieder, sondern vor allem auch die Gelüste gewaltsamer Aneignung bei den Untertanen. Raub und Diebstahl werden zu Verbrechen, die das Recht mit äußerster Schärfe verfolgt, so daß nur ausnahmsweise jemand diesen überaus gefährlichen Weg zu beschreiten wagt. So bleibt als das Mittel der unmittelbaren Beschaffung von Gütern eben nichts anderes als die eigene Arbeit, die Bewirtschaftung der Natur mit Ausschluß des Menschen selbst.

b) der Tausch.

Aber als Mittel der mittelbaren Beschaffung von Gütern hat der Mensch ein zweites, friedliches, d. h. in unserem Ausdruck ökonomisches Mittel: den Tausch. Nicht als ob nur solche Güter vertauscht würden,

die durch die Arbeit beschafft sind: davon kann gar keine Rede sein. Im Gegenteil! Den Hauptgegenstand des ursprünglichen Handels bilden solche Güter, die durch das politische Mittel beschafft wurden: schon die Nomaden treiben einen außerordentlich schwungvollen Handel namentlich mit den erbeuteten Sklaven und den übrigen Beutestücken ihrer Raubzüge, um dafür durch Tausch andere Dinge zu beschaffen, die ihnen höher gelten. Aber der Tauschakt selbst, gleichgültig, wie die von beiden Seiten angebotenen Güter beschafft sein mögen, ist friedliches, ist ökonomisches Mittel.

Wie ist der Tausch entstanden? Diese Frage läßt eine doppelte Beantwortung zu: eine geschichtliche und eine psychologische.

Die Geschichte des Tausches gehört nicht in unser Betrachtungsbereich, sondern in die Soziologie im allgemeinen. Nur soviel sei angedeutet, daß vielleicht der Feuertausch, sicherlich der Frauentausch der in der Exogamie lebenden, d. h. nur zwischen einander heiratenden Stämme den Anfang regelmäßiger Tauschbeziehungen darstellt; und daß der Güteraustausch wahrscheinlich entstanden ist aus den Gastgeschenken, die Reisende mit ihren Gastfreunden austauschen, und aus Friedensgeschenken und Wergeldern, mit denen Fehden beendet werden.

Dagegen gehört das psychologische Problem, was denn Menschen überhaupt zum Tausche veranlaßt, unzweifelhaft in den Rahmen unserer Betrachtungen.

Ein Tausch findet nur dort statt, wo jeder Teil das Gut, das er hergibt, geringer im Werte schätzt, als dasjenige, das er erhält. Wie kommt psychologisch diese Schätzung zustande?

Überall, wo der Mensch schätzt, gilt das Weber-Fechnersche sogenannte psycho-physische Grundgesetz, das zweite Gesetz des seelischen Lebens, das diesen Namen in seinem streng wissenschaftlichen Sinne verdient, weil es quantitative Beziehungen zwischen dem empfindenden Subjekt und dem Objekt feststellt. Das erste war die dem Pythagoras zugeschriebene Entdeckung, daß die Empfindung der Tonhöhe genau der Länge der schwingenden Saite entspricht, so daß z. B. die Schwingung der halben Saite exakt als die höhere Oktave der Schwingung der ganzen Saite empfunden wird.

Mit ähnlicher Bestimmtheit gibt das Weber-Fechnersche Grundgesetz folgenden Zusammenhang zwischen Reizstärke und Empfindungsstärke: „Wenn die Empfindungsstärken um eine konstante Differenz, also in einer a r i t h m e t i s c h e n Reihe, wachsen sollen, müssen die

Reizstärken viel rascher, nämlich in einer geometrischen Reihe, zunehmen. Oder auch: das Verhältnis der ersten zu der zweiten ist vergleichbar dem Verhältnis eines Logarithmus zu der Zahl, deren Logarithmus er ist.“ (Lotze).

Ein Beispiel: wir verbinden einem Menschen die Augen, legen in seine ausgestreckte Hand ein Gewicht von 15 Gramm und fügen ein Dezigramm nach dem andern zu. Er wird die Belastung erst als schwerer empfinden, wenn wir im ganzen ein volles Gramm zugefügt haben. Wenn wir aber mit 1500 Gramm beginnen, so empfindet er einen Belastungszuwachs erst dann, wenn wir im ganzen volle 100 Gramm zugefügt haben. Das Verhältnis 15 : 16 ist in beiden Fällen das gleiche.

Angewendet auf die Güterschätzung ergibt sich daraus, daß auch hier, um gleiche Zuwächse der Wertempfindung zu erzeugen, wachsende Gütermengen als Reize erforderlich sind. Mit anderen Worten: je mehr Güter einer Art ein Mensch in seiner „Verwaltung“ hat, um so geringer schätzt er die Maßeinheit ein.

Geben wir z. B. einem Menschen ein Kilogramm Weizen. Er schätzt seine Nützlichkeit, seinen „Wert“, mit einer bestimmten Empfindungsstärke, die wir mit 1 bezeichnen wollen. Um diese Empfindung zu verdoppeln, müssen wir ihm mehr als 1 Kilo dazu geben, vielleicht 1,4 Kilo. Oder mit anderen Worten: er schätzt das zweite Kilo geringer als das erste, in unserem Beispiel nur noch mit 0,7. Lassen wir nun einen Mann, der viele Kilo Weizen beschafft hat und verwaltet, mit einem anderen friedlich zusammentreffen, der viele Kilo Salz beschafft hat und verwaltet, so werden beide gern bereit sein, diejenigen Gewichtseinheiten ihres eigenen Gutes, die in ihrer Schätzung unter 1 stehen, gegen solche des fremden Gutes abzugeben, die auf 1 stehen.

Das ist die psychologische Ursache des Tauschtriebes. Ihre Aufdeckung verdanken wir der vorwiegend mathematisch gerichteten sogenannten Grenznutzentheorie, die von Gossen entdeckt und dann von Walras, Karl Menger und Jevons ausgebaut worden ist.

Wir werden die Lehre vom Grenznutzen bei der Aufhellung des weitverzweigten und ganz ungemein in Verwirrung geratenen Problems des Wertes noch einmal zu betrachten haben.

II. Das entfaltete ökonomische Mittel.

(Die Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft).

Zum Zwecke des höchsten Erfolges des kleinsten Aufwandes treten die wirtschaftenden Individuen immer mehr in Kooperation, d. h. in

Arbeitsteilung und -vereinigung. Sie bilden immer größere, d. h. immer mehr integrierte und gleichzeitig immer mehr differenzierte Wirtschaftsgesellschaften zum Zwecke der Gesellschaftswirtschaft als des kleinsten Mittels der individuellen Bedürfnisbefriedigung.

Solche Wirtschaftsgesellschaften finden sich in naturwüchsiger Gestalt schon bei einer Anzahl von Tieren, die miteinander kooperieren. Auch die Menschen leben von allem Anfang an zunächst in ganz ähnlichen naturwüchsigen Wirtschaftsgesellschaften. Allmählich aber entwickelt sich aus diesem Anfangsstadium die *entfaltete* Wirtschaftsgesellschaft, die um einen *Markt*, als den Inbegriff aller Tauschbeziehungen in Raum und Zeit, zentriert ist.

Diese um einen Markt zentrierte Gesellschaftswirtschaft der entfalteten menschlichen Wirtschaftsgesellschaft ist der eigentliche Gegenstand unserer wissenschaftlichen Betrachtung.

Vierter Abschnitt.

Methodologische Grundlegung.

Die Ökonomik.

A. Das Problem und der Gegenstand der Ökonomik.

Wir haben die Ökonomik in der soziologischen Einleitung kurzweg als „Wissenschaft von der Wirtschaft" bezeichnet. Wir haben dann in der psychologischen Grundlegung die Wirtschaft definiert als die Auswirkung des ökonomischen Triebes, mit kostenden Dingen hauszuhalten: die aus dem ökonomischen Triebe hervorgehenden Handlungen selbst und die durch diese Handlungen geschaffenen, ihnen als kleinstes Mittel dienenden Einrichtungen nannten wir „Wirtschaft". Danach wäre die Ökonomik die Wissenschaft von der wirtschaftlichen Handlung und den durch diese geschaffenen Einrichtungen.

Von dieser sehr weiten Definition weicht diejenige, viel engere ab, mit der wir das letzte Kapitel abschlossen: hier bezeichneten wir die um einen Markt zentrierte Gesellschaftswirtschaft der entfalteten menschlichen Wirtschaftsgesellschaft als den eigentlichen Gegenstand der Ökonomik.

Hier besteht nicht etwa eine definitorische Unklarheit: sondern wir haben an jeder genetischen Wissenschaft zu unterscheiden zwischen dem engsten, dem eigentlichen und dem weiteren Gegenstande ihres Betriebes.

Ihr engster Gegenstand ist ihr „Problem“.

Wohl jede genetische Wissenschaft entsteht nämlich als Inbegriff der Lösungsversuche, die einer bestimmten drängenden Frage, einem Problem, zugewandt sind. Irgendwo fühlt sich das Kausalbedürfnis unbefriedigt, stutzt an einem „Warum?“ oder „Wozu?“ und beginnt zu forschen, d. h. Materialien zusammenzutragen, zu sichten und zu ordnen, um sie dann, durch eine „Theorie“, zur Einheit zu verknüpfen. Diese Lösung befriedigt aus irgendeinem Grunde des Erkennens oder des Willens (meistens empört sich der „Klassenwille“ gegen eine den Interessen seiner Klasse abträgliche Lösung) einen anderen theoretisch gerichteten Kopf nicht; und das treibt ihn, neue Materialien heranzuschaffen, zu sichten und zu ordnen und eine andere Theorie zu entwerfen. So gruppiert sich allmählich um das Problem eine Summe von Wissen, das sich langsam als System, als Wissenschaft, aufbaut und ausbaut.

Und hier zeigt sich nun bald, daß ein bestimmter innerer Kreis von Tatsachen und Verknüpfungen sich als eigentliches Gebiet einer eigenen, mit bestimmten Methoden betriebenen, von bestimmten Voraussetzungen ausgehenden Sonderwissenschaft aus einem weiteren Gebiete deutlich aussondert, auf das benachbarte Sonderwissenschaften das gleiche Recht geltend machen dürfen.

Das Problem der Ökonomik ist die Verteilung, die „Distribution“, des Gesamterzeugnisses einer kapitalistischen Verkehrswirtschaft unter die drei Klassen der Grundeigentümer, der Kapitalseigentümer und der Arbeiter. Nach welchen Gesetzen vollzieht sich die Distribution? Warum spaltet sich das Gesamterzeugnis in die drei Einkommensarten der Grundrente, des Profits und des Lohnes? Und was bestimmt die Höhe dieser Anteile? Das ist das Problem der Ökonomik.

Die Ökonomik beginnt als Wissenschaft im eigentlichen Sinne erst in dem Augenblicke, in dem die Distribution Problem wird, d. h. mit dem Augenblicke, wo der Kapitalbesitz sich als klassenbildend neben dem Grundbesitz aufrichtet; sie ist die Zwillingsschwester des bürgerlichen Staates. In der Feudalperiode gibt es keine Ökonomik, weil hier die Verteilung der Werte kein Problem ist; nichts ist hier klarer als die

gesellschaftlichen Gesetze, nach denen sie sich vollzieht: der eine Teil der Wirtschaftsgesellschaft ist rechtlich befugt, an dem Arbeitsertrage des anderen Teiles zu partizipieren; der Untertan schuldet seinem Herrn Grundrente und Steuer. Hier besteht kein Raum für Zweifel und wissenschaftliche Probleme, ebensowenig wie in der Sklavenwirtschaft: und deshalb haben die Perioden vor der Entstehung des Kapitalismus keine systematische Sozialökonomik, sondern nur Ansätze dazu und Gedanken zur Privatökonomik, d. h. zur praktischen Wirtschaftskunst hervorgebracht.

Erst die Teilung des Ertrages zwischen den Kapitalseigentümern und den Kapitalsbenützern, selbständigen und unselbständigen, ist ein sozialökonomisches Problem. Denn hier fehlt die klare Rechtssatzung, die den unzweifelhaften Schlüssel der Verteilung liefert. Hier scheinen daher lediglich „ökonomische" Kräfte am Werke; sie zu finden und ihrer Größe und Richtung nach so genau zu bestimmen, daß das errechnete Ergebnis mit dem beobachteten übereinstimmt, ist das Problem der neuen bürgerlichen Periode. An ihm erwächst, genau parallel mit dem Kapitalismus selbst, die Ökonomik.

Natürlich ergreift sie im Maße, wie sie sich ihrer selbst und ihrer Aufgabe bewußt wird, nun auch alle anderen Probleme der Gesellschaftswirtschaft, aber das Problem der Distribution bleibt dennoch ihr Kern und Stern. In einem doppelten Sinne:

Erstens bleibt es ein volles Jahrhundert lang auch sozusagen offiziell der Hauptgegenstand der Sozialökonomik. Die klassische Doktrin stellt es regelmäßig als das eigentliche Problem der Untersuchung in den Vordergrund. Ricardo z. B. fixiert es sofort in der Einleitung zu seinen „Principles" als das Problem:

„Das Erzeugnis der Erde, oder mit anderen Worten alles dasjenige, was von ihrer Oberfläche mittels der vereinigten Anwendung von Arbeit, Maschinen und Kapital bezogen wird, verteilt sich unter drei Klassen von Mitgliedern des Gemeinwesens: nämlich unter die Eigentümer des Bodens, unter die Eigner des Vermögensstammes oder Kapitals, welches zur Bebauung des Bodens erforderlich ist, und unter die Arbeiter, durch deren Gewerb- und Betriebsamkeit derselbe bebaut wird.

„Indessen es sind, je nach dem verschiedenen Stande der Gesellschaft, die verhältnismäßigen Anteile an dem ganzen Erzeugnis der Erde, welche einer jeden von jenen Klassen unter dem Namen Rente, Gewinn und Arbeitslohn zufallen, wesentlich verschieden. Dies rührt hauptsächlich von der jedesmaligen Fruchtbarkeit des Bodens, Anhäufung

von Kapital und Bevölkerung, und Fertigkeit, Talenten und Werkzeugen her, welche im Ackerbaue angewendet werden. Die Darlegung der Gesetze, welche diese Verteilung anordnen, ist die Hauptaufgabe der Volkswirtschaftslehre."

Das ist die Klarheit eines bei aller Einseitigkeit doch grandiosen Denkers über seine Aufgabe.

Zweitens aber enthüllt sich dem eindringenden Dogmenhistoriker und Dogmenkritiker das Problem der Verteilung auch noch in einem anderen Sinne als das Zentralproblem der Ökonomik.

Es zeigt sich nämlich, daß die meisten anderen Hauptprobleme überhaupt nur aufgetaucht sind, daß alle ihre Erklärungsversuche durch eigene Theorien überhaupt nur erdacht worden sind, um dem Problem der Verteilung zu dienen, d. h. um Schwierigkeiten aus dem Wege zu räumen, um Teiltheorien mit der Haupttheorie abzustimmen usw.

Alle diese Theorien und alle die von ihnen verknüpften Tatsachen aus allen Gebieten des menschlichen Wissens bilden zusammen *den weiteren Gegenstand* der Ökonomik; die wirtschaftlichen Motive und Handlungen des isolierten oder isoliert gedachten Menschen sowie die tierischen oder menschlichen naturwüchsigen Wirtschaftsgesellschaften unterliegen ihrer Betrachtung, aber nicht ihrer Betrachtung allein. Sie hat sich hier mit der Psychologie und den verschiedenen Zweigen der Biologie auseinanderzusetzen.

Aus diesem weiten Felde sondert sich nun ein *engeres* Gebiet deutlich aus: die um einen Markt zentrierte Gesellschaftswirtschaft der entfalteten menschlichen Wirtschaftsgesellschaft. Das ist *der eigentliche* Gegenstand der Ökonomik.

Wir haben hier zwei verschiedene Begriffe in der Definition, die societas oeconomica und die oeconomia socialis. Der eine bedeutet einen *Personenkreis*, der andere die sie verbindenden *gesellschaftlichen* Beziehungen. Wenn man, was mit einem gewissen Recht in gewissen Grenzen zulässig ist, die menschliche Gesellschaft als einen „Organismus" oder besser „Supraorganismus" begreift, dann ist sie selbst der Körper, die Wirtschaft eine ihrer wichtigsten Lebensfunktionen. Das sind Dinge, die eng zusammengehören, aber doch deutlich verschieden sind, so verschieden, daß sie in der Biologie der Gegenstand zweier völlig getrennter Wissenschaften geworden sind, der *Anatomie*, der Lehre von der *Entwicklung* und dem *Bau* des pflanzlichen und tierischen Körpers — und der *Physiologie*, der Lehre von der *Funktion* des pflanzlichen und tierischen Körpers,

d. h. von der Lebenstätigkeit seiner Elemente, der Zellen und Organe; und von ihrer Kooperation, ihrer Gesamtleistung, man darf sagen: ihrer Gesamtwirtschaft, zur möglichst vollkommenen Befriedigung jedes Einzelbedürfnisses der Elemente mit möglichst geringen „Kosten".

Dieselbe scharfe Unterscheidung muß auch in der Wissenschaft von dem Supraorganismus der menschlichen Wirtschaftsgesellschaft gemacht werden. Sie hat auf das strengste zu unterscheiden die Lehre von der societas oeconomica, die Entwicklungslehre und Anatomie, — und die Lehre von der oeconomia socialis, die Physiologie.

Das ist bisher niemals mit vollem Bewußtsein und eben darum niemals ausreichend geschehen. Zwar hat ein Meister, wie der verstorbene Schäffle, seinem berühmten Buche den Titel „Bau und Leben des sozialen Körpers" gegeben: aber selbst hier ist der Gegensatz nicht mit voller Schärfe erfaßt und wissenschaftlich ausgebeutet worden.

Wer sich, mit dieser begrifflichen Scheidung in der Hand, in der Literatur umsieht, wird leicht finden, daß der Mangel an gehöriger Unterscheidung der beiden Begriffe oft genug die größten Irrtümer und Konfusionen hervorgebracht hat. Noch öfter ist das natürlich der Fall bei den ökonomistischen Leistungen der landläufigen Tagesliteratur, die ganz prächtig im Trüben der Trugschlüsse und Erschleichungen fischen können, wenn sie beide Begriffe durcheinanderwerfen.

Wenn uns von jetzt an einmal der Ausdruck z. B. „Volkswirtschaft" vorkommt, so werden wir nicht versäumen, den Autor scharf daraufhin anzusehen, ob er die Gesellschaftswirtschaft des Volkes, oder das Volk als Wirtschaftsgesellschaft meint; und wir können ruhig unbesehen zehn gegen eins wetten, daß auch ein ernster wissenschaftlicher Autor gutgläubig und ahnungslos bald diese, bald jene Bedeutung mit dem Wort verbindet, als wenn da gar kein Unterschied wäre.

B. Die Methode.

Die für unsere Wissenschaft als Ganzes bedeutsamste Folge dieser Verwirrung ist der Methodenstreit zwischen der induktiven und der deduktiven Schule; er trennt seit mehr als einem halben Jahrhundert ihre Vertreter in zwei feindliche Heerlager, die sich gegenseitig am liebsten die wissenschaftliche Existenzberechtigung aberkennen möchten. Dieser Streit kann von dem hier gewonnenen Standpunkt aus auf das einfachste geschlichtet werden: die Lehre von der societas oeconomica, nennen wir sie, um einen Handgriff für den Begriff zu haben: die ökonomische

Soziologie, muß sich vorwiegend der induktiven, die Lehre aber von der oeconomia socialis, die Sozialökonomik, muß sich vorwiegend der deduktiven Methode bedienen. Hier besteht ein ähnliches Verhältnis wie zwischen der Anatomie, die auch vorwiegend deskriptiv-induktiv, und der Physiologie, die vorwiegend kausal-ableitend vorgehen muß.

I. Die Methode der ökonomischen Soziologie.

Die Lehre von dem Bau der Wirtschaftsgesellschaft kann gar nicht anders als vorwiegend induktiv vorgehen. Wo sie mit den Regelmäßigkeiten oder „Gesetzen", die sie auf diesem Wege gewinnt — wir werden sie im nächsten Buche kennen lernen — nicht auslangt, da muß sie die Gesetze nehmen, die ihr die Schwesterwissenschaft der Sozialökonomik darbietet. Und das haben denn auch gerade ihre entschiedensten Verfechter jederzeit getan.

Die eigentliche Methode der ökonomischen Soziologie aber kann der Natur ihres Stoffes nach gar keine andere sein als die Induktion. Denn sie hat es mit Wirtschaftsgesellschaften zu tun, d. h. historischen Gebilden von geringerer oder größerer Verwicklung des Baues, die unter den verschiedensten Bedingungen des Klimas, der politischen Verfassung, der Rassen und Rassenmischungen, unter den verschiedensten Einwirkungen der Außenwelt, politischen, ökonomischen, geistigen, sich gebildet und weiter entwickelt haben.

a) Die Deskription.

Ein solcher Stoff verlangt gebieterisch zunächst einmal die sorgfältigste deskriptive Behandlung; die nur historisch und ethnologisch gegebenen Wirtschaftsgesellschaften müssen mit aller Sorgfalt wissenschaftlich rein dargestellt werden: durch strenge philologische Kritik aller Quellen, durch Zusammentragen aller einschlägigen Literatur, durch die historische Prüfung der Quellen auf ihren objektiven Wahrheitsgehalt, durch Vergleichung aller auf ein Objekt bezüglichen Angaben usw. usw. Hier muß der ganze Apparat der reinen Historik und Ethnologie in Bewegung gesetzt werden.

Mit derselben Methode der subtilsten Induktion müssen ebenfalls die unserer Beobachtung unmittelbar zugänglichen Wirtschaftsgesellschaften der Gegenwart studiert werden. Nur daß die Methode sich naturgemäß in der Hauptsache anderer Mittel bedient, nämlich der Einzelbeobachtung und der statistischen Massenbeobachtung.

Die *Einzelbeobachtung* geschieht, wenn es sich um kleinere Objekte handelt, durch einzelne Forscher, die durch „Autopsie“, durch „Selbstschau“, den Gegenstand ihrer Aufmerksamkeit bis in seine feinsten Züge zu durchdringen bemüht sind; — — oder bei größeren Objekten durch kombinierte Beobachtung, durch „Enqueten“, indem eine Anzahl von Forschern sich zusammentun, um bestimmte, ihnen wichtige Züge eines Objektes nach gemeinsamem Plane in einem gegebenen Zeitpunkt zu untersuchen.

Dieses Verfahren bildet bereits den Übergang zur eigentlichen Massenbeobachtung durch die *Statistik*, die sich von der kombinierten Enquete mehr quantitativ als qualitativ unterscheidet; der große Umfang des von ihr zu bearbeitenden Feldes bringt es mit sich, daß sie in der Regel nur von öffentlichen Körperschaften durchgeführt werden kann, und ferner, daß sich die wissenschaftliche Wißbegier mit der Antwort auf verhältnismäßig wenige und einfache Fragen begnügen muß. Diese Methode stößt an die beiden Grenzen der materiellen Kosten und der durchschnittlichen Intelligenz nicht nur der Zähler, sondern auch der Volksmasse selbst — Grenzen, die sich allerdings in allen Ländern der Kultur allmählich erweitern.

Alle diese Methoden der reinen Deskription, die Untersuchung der historischen ebensowohl wie die Beobachtung der gegenwärtigen Wirtschaftsgesellschaften durch Einzeluntersuchung, Enqueten und Statistik, *gehören, streng genommen, nicht zum Arbeitsgebiet der Ökonomik.*

Sie sind, vom Standpunkt der Ökonomik angesehen, nichts als ihre Hilfswissenschaften. Und zwar gilt das nicht nur für die Statistik selbst, die ja an sich überhaupt nichts anderes ist und sein will als eine Hilfswissenschaft aller soziologischen Disziplinen, sondern auch für die wirtschaftshistorische Untersuchung, die ein vollgültiger Zweig der Geschichtswissenschaft im ganzen ist. So selbständig sie, für sich betrachtet, immer sein mag: für die Ökonomik innerhalb ihres eigenen Gebietes ist die historische Deskription nur die dienende Magd. Die noch so gründliche und gelehrte Edition eines Zunftbriefes, einer Marktordnung, einer Stadtverfassung, eines Zollgesetzes ist nicht Ökonomik, sondern liefert nur Material für die ökonomische Untersuchung. Sie ist so sehr Hilfswissenschaft der Ökonomik, daß sie nur unter ihrer Leitung nutzbringende Arbeit verrichten kann. Die Ökonomik muß ganz bestimmte Fragen stellen, damit die Historik das Objekt und die Richtung ihrer Arbeit wisse; oder mit anderen Worten: die von der Ökonomik auf-

gestellten vorläufigen Arbeitshypothesen müssen der Wirtschafts-Historik als „heuristische Prinzipien“ dienen. Ohne das fehlt ihr jeder Maßstab für den Wert, den die Untersuchung irgendeines Objektes für die Ökonomik hat, und sie bearbeitet, emsig aber blind, den Flußkiesel mit der gleichen Liebe, wie den Diamanten.

b) Die Induktion.

Das Material, das die historisch-ethnologische und statistische Deskription samt der Einzeluntersuchung bereitet hat, wird nun zum Ausgangspunkt einer wissenschaftlichen Induktion, die durch Vergleichung zu Regelmäßigkeiten, Typen, Regeln und schließlich „Gesetzen“ im lässigeren oder sogar im strengeren Sinne des Wortes emporsteigt. Diese Regelmäßigkeiten bilden den Bestand der ökonomischen Soziologie, der Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft; und diese bildet nun freilich einen Teil der theoretischen Ökonomik, und zwar die den Kern umgebende Peripherie ihres Gebietes, das strittige „Grenzgebiet“ gegen die Historik und die übrigen soziologischen Disziplinen. Den Kern aber bildet die Sozialökonomik, die Lehre von der Gesellschaftswirtschaft: auch die ökonomische Soziologie ist in ihrer Fragestellung und Arbeitsrichtung noch sehr stark abhängig von den ihr durch die Sozialökonomik gelieferten heuristischen Prinzipien.

Die Induktion verlangt noch höhere wissenschaftliche Qualitäten als die bloße Deskription. Hier muß die genaueste und umfassendste Kenntnis alles einschlägigen Materials sich vereinigen mit unbestechlichem Ernst zur Wahrheit und der geistigen Kraft, nicht nur von den individuellen, nicht-typischen Eigenschaften des Objektes, sondern auch von den individuellen Eigenschaften des eigenen Subjektes abstrahieren zu können.

1. Die „voreilige“ Induktion.

Wird die erste Bedingung verfehlt, so erhalten wir die „voreilige Induktion“ aus unzureichendem Material. Das ist eine Klippe, an der namentlich Einzeluntersuchungen überoft gescheitert sind. Eine solche gibt zunächst nur ein oder einige Daten, Daten, die für die Erkenntnis unschätzbar sind, wenn sie auf richtiger Beobachtung beruhen. Aber, um Schlüsse daraus zu ziehen, müssen sie mit vielen anderen Daten zusammengehalten werden, die aus Beobachtungen am gleichen Objekt unter möglichst verschiedenen Verhältnissen gewonnen wurden. Wer das vergißt, wird fast immer auf dem Holzweg endigen. Das gilt namentlich für wissenschaftliche Laien, die als praktische „Fachmänner“ in irgendeiner

wirtschaftlichen Tätigkeit für ihre Erfahrungsurteile wissenschaftliche Alleinherrschaft fordern. Nichts kann verkehrter sein. Wer ein Bergwerk bis in seine letzte Ader kennt, ist noch kein Geologe, und wer seinen Heimatskreis bis auf den letzten Feldweg im Kopfe hat, noch lange kein Geograph. Fragen wir tüchtige Fachmänner, soviel uns möglich; wir werden von niemandem besseres Material erhalten als von ihnen: aber mißtrauen wir ihnen auf das stärkste, sobald es sich um Schlüsse aus diesem Material in Fragen handelt, die auch nur um ein kleines über ihre tägliche Erfahrung hinausgreifen. Dann ist der Fachmann der schlimmste Berater, den wir finden können. Er ist, fast ohne Ausnahme, der Mann des engsten Horizontes, des hartnäckigsten Beharrens.

Leider gilt das nicht nur für die Praktiker, sondern auch für die Routiniers der Wissenschaft. Aus diesem Grunde allein ist die paradoxe Tatsache erklärlich, daß in fast allen Wissenschaften fast alle wirklich bahnbrechenden Fortschritte von Outsiders gemacht worden sind. Unsere eigene Wissenschaft ist dessen die beste Zeugin: kein einziger ihrer Männer ersten Ranges ist durch eine Fachschulung gegangen. Quesnay war Arzt, Ad. Smith Philosoph, Ricardo Bankier, Malthus, der freilich ein Kopf geringsten Ranges war, Geistlicher, Carey Bankier, List Lehrer; Proudhon und Henry George waren Schriftsetzer, Marx war Philosoph und Journalist; die wissenschaftlichen Inauguratoren des Genossenschaftswesens waren der Arzt Aimé Huber und der Jurist Schulze-Delitzsch, und arme Weber haben den ersten Konsumverein in Rochdale begründet.

2. Die „tendenziöse“ Induktion.

Noch gefährlicher ist es für die Induktion, wenn die zweite Bedingung nicht erfüllt wird; wenn der Beobachter von seinen eigenen Velleitäten, von den mit seiner Person und vor allem seiner sozialen Klasse verknüpften Vorurteilen nicht zu abstrahieren vermag; dann kommt er zur „tendenziösen Induktion“, zur gutgläubigen Vergewaltigung der Tatsachen.

Hier besteht die „Tendenz“ auf ein bestimmtes Resultat hin, das bewiesen werden soll, auf ein „thema probandum“, statt daß nur der ernste Wille besteht, die Tatsachen ihr eigenes Gesetz enthüllen zu lassen. Der Klassenwillen blendet den Verstand schon bei der Auswahl der Daten; nur diejenigen werden verarbeitet, die zu dem Endzweck dienen können; was nicht paßt, „fällt unter den Tisch“. Und die geeignet erscheinenden Daten werden zugestutzt, bis ein Gebäude aufgerichtet ist, das den Schein der Solidität besitzt. Das gilt schon für die geschicht-

liche Induktion. Das Wort: „Jeder liest aus dem Buch doch nur sich selber heraus", ist Wahrheit auch für das Buch der Natur und die Bücher der Geschichte.

Vor allem aber gilt es für die Statistik. Sie ist nach einem harten, aber leider treffenden Worte eine feile Dirne, die jedem dient. („There are three kinds of lies", sagt ein englisches Scherzwort, „white lies (Notlügen), black lies and statistics".) Auch sie liefert an sich nur Daten, und zwar Zahlen: aber nichts läßt sich so leicht mißbrauchen als Zahlen, während andererseits nichts so unmittelbar überzeugt als Zahlen. „Numeri trahunt." Wir werden einige besonders auffällige Beispiele krassesten Mißbrauchs von statistischen Zahlenmassen auch durch sonst hervorragende Denker kennen lernen, um gar nicht von der zumeist geradezu skandalösen Art zu sprechen, mit der die politischen Parteien die wehrlosen Ziffern für sich auszuschlachten pflegen. Um aus der Statistik haltbare Schlüsse zu ziehen, bedarf man derselben Selbstkritik und Akribie, die die Historik ihren Quellen gegenüber anzuwenden hat.

II. Die Methode der Sozialökonomik.

Wenn sich die Wissenschaft von der Wirtschaftsgesellschaft vorwiegend der Induktion bedienen muß, so muß sich die Wissenschaft von der Gesellschaftswirtschaft vorwiegend der Deduktion bedienen. Das zwingt ihr die Natur *ihres* Stoffes ebenso auf, wie jener die Natur *ihres* Stoffes die Induktion.

a) Die Induktion.

Wenn sich die Sozialökonomik auch vorwiegend der Deduktion bedienen muß, so doch nicht ausschließlich. Nicht gar so selten kann sie auch auf induktivem Wege vorwärts kommen.

Dabei befindet sie sich etwa in der Lage derjenigen Zweige der Naturwissenschaften, die mit den „Kräften" zu tun haben, welche die „Materie" bewegen. Auch sie soll Richtung und Kraft derjenigen Kräfte feststellen, die an den realen Objekten sichtbar werden. Das kann nur durch das „isolierende Verfahren" geschehen.

Dabei hat sie im Vergleich mit der Naturwissenschaft einen großen Nachteil, dem ein überaus großer Vorteil gegenübersteht:

Der Nachteil besteht darin, daß sie das induktiv-isolierende, Verfahren, wie es die Naturwissenschaft mit dem größten Erfolge übt, die Isolierung durch das *Experiment*, d. h. durch willkürliche Variation

der Bedingungen, unter denen die zu beobachtende Kraft sich äußert, nur sehr selten anwenden kann.

Dieser Nachteil wird ein wenig dadurch ausgeglichen, daß es eine ganze Reihe von sozusagen natürlichen Experimenten gibt, d. h. gut beobachteten Tatsachen, in denen die ökonomische „Kraft" isoliert wirksam ist; solche Experimente sind z. B. die Wirtschaftsgenossenschaften der Gegenwart, Wirtschaftsgesellschaften ad hoc, zu lediglich ökonomischen Gesamtzwecken, aus lediglich ökonomischen Motiven, entstanden: hier wirken sich die Kräfte, die den Gang der Gesellschaftswirtschaft bestimmen, ganz oder doch fast rein aus. Ähnlich „reine" Naturexperimente stellen die Massenhandlungen auf den Märkten, und namentlich auf den Märkten der sogenannten fungiblen Waren, den Börsen, und hier wieder vor allem auf dem Geldmarkt dar.

Hier ist es oft möglich, durch vorsichtige Induktion, d. h. durch Vergleichung der Äußerung der gleichen Kräfte unter den verschiedenen Verhältnissen der jeweiligen Umwelt, ihre Kraft und Richtung mit genügender wissenschaftlicher Genauigkeit zu bestimmen.

In zahlreichen anderen Fällen kann man diesem Ergebnis wenigstens nahe kommen. Wenn man in möglichst breitspannender Umschau möglichst viele Fälle der wirtschaftlichen Handlung unter allen uns gegebenen verschiedenen klimatischen, politischen und kulturlichen Bedingungen vergleicht, ergeben sich doch Regelmäßigkeiten von großer Beständigkeit, die ihrerseits wieder als Arbeitshypothesen, als heuristische Prinzipien dienen können, um an neuen Fällen die eigentliche „Kraft" von „Störungen" zu isolieren.

b) Die Deduktion.

Dennoch würden wir mit diesen Hilfsmitteln niemals auch nur entfernt den Grad exakter quantitativer Bestimmtheit erreichen können, den die Naturwissenschaften besitzen, wenn wir nicht vor ihnen einen unschätzbaren Vorteil voraus hätten:

Die Naturwissenschaft nämlich kennt die „Kräfte" nur aus ihrer Äußerung, kann sie nur aus ihrer Wirkung auf die Materie erschließen. Sie muß sich daher mit groben Vermenschlichungen weiter helfen; alle ihre Hauptformeln haben ihre Namen von menschlicher Muskelaktion: Kraft, Anziehung, Abstoßung, oder menschlichen Verhältnissen: Verwandtschaft, Affinität usw.

Die soziologischen Wissenschaften aber haben die Kraft als das ihnen unmittelbar Gegebene. Wir beobachten sie nicht bloß von außen

her in ihrer Auswirkung als „Erscheinung“, sondern von innen her, auto-psychologisch; wir kennen sie, weil wir uns kennen, unsere Bedürfnisse, Motive, Willensrichtungen.

Darum bedarf die Sozialökonomik als soziologische Wissenschaft gar nicht in dem Maße der Isolierung der von ihr studierten Kraft durch das Experiment, wie etwa die Physik. Sie kann die Isolierung auf autopsychologischem Wege vornehmen, indem jeder Forscher sich fragt, wie er unter bestimmten gegebenen Umständen handeln würde, wenn keine anderen als der ökonomische Trieb in Frage ständen.

Das ist die Methode, deren sich die Sozialökonomik vor allem bedient und bedienen muß: die Deduktion aus dem ökonomischen Triebe des „kleinsten Mittels“, dem Bestreben, kostende Dinge, „Wertdinge“ mit dem kleinsten Aufwande zu beschaffen und so zu verwalten, daß der größte Erfolg der Bedürfnissättigung erzielt wird. Es ist, um auch die anderen gebräuchlichen Termini der Wissenschaft anzuführen, die Deduktion aus dem „Selbstinteresse“, dem „Eigennutz“.

Wenn im ganzen Umkreis aller Wissenschaft irgendeine Methode ihrem Stoff adäquat ist, so ist es diese. Die Sozialökonomik hat menschliche Handlungen zu erklären; zu dem Behufe muß sie sie zunächst aus ihren Motiven deduzieren; und ihre letzte, höchste Aufgabe besteht darin, dann zu zeigen, wie die Bedingungen der Umwelt, die gesamte „Verumständung“, das Motiv gesetzmäßig bestimmten. Erst wenn das geglückt ist, kann die Sozialökonomik auf den Namen einer „Wissenschaft“ im strengsten Sinne Anspruch erheben.

Alle Sozialwissenschaft geht nämlich, bewußt oder unbewußt, von dem Axiom, d. h. von der für ihren Betrieb unentbehrlichen Voraussetzung aus, daß der menschliche Wille streng durch seine Umwelt determiniert ist. Wäre er es nicht, wäre er „frei“, so wäre eine Sozialwissenschaft überhaupt unmöglich: denn alle Wissenschaft kann nur handeln von gesetzmäßigen Vorgängen und Gebilden; eine Wissenschaft vom Gesetzlosen kann es nicht geben.

Und darum ist es die letzte höchste Aufgabe der Wissenschaft, nicht zu untersuchen, ob, sondern im einzelnen aufzuzeigen, wie des Menschen Motive gesetzmäßig aus seiner Verumständung, und wie des Menschen Handlungen gesetzmäßig aus seinen Motiven folgen.

Einen bedeutsamen Teil dieser Aufgabe hat die Sozialökonomik für ihren Part zu lösen, indem sie zeigt, wie die wirtschaftliche

Handlung des Menschen aus seiner Verumständung folgt. Wenn dann die Soziologie als Gesamtwissenschaft dieses Teilresultat mit den Teilresultaten der übrigen Sozialwissenschaften zusammenhält, dann ist die Hoffnung gegeben, daß wir jenem letzten höchsten Ziele allmählich näher kommen, die menschliche Kollektivhandlung gerade so quantitativ gesetzmäßig erklären zu können, wie die Bahn eines Geschosses oder die Bildung einer chemischen Verbindung.

So einfach und selbstverständlich das Verfahren der Deduktion aus dem „Selbstinteresse" auch grundsätzlich für die Sozialökonomik ist, so ist es doch in seiner Anwendung ebensowenig ohne gefährliche Fallstricke wie das Verfahren der Induktion.

1. Die „leere" Deduktion.

Die erste Gefahr liegt darin, daß die Deduktion „leer" wird. Ihre Ergebnisse müssen fortwährend an der Beobachtung, an der „Anschauung", wie Schopenhauer sagt, verifiziert, kontrolliert werden. Sonst liegt die Gefahr vor, daß ein Trugschluß durchschlüpft und das ganze Schließverfahren zuletzt völlig von der Wahrheit ablenkt. Einen solchen Trugschluß, eine quaternio terminorum aus der Anwendung des doppeldeutigen Wortes „Okkupation", haben wir bereits aufgelöst; aus ihr folgt die falsche Prämisse der „ursprünglichen Akkumulation", die, wie gesagt, die gesamte Soziologie, die Historik wie auch die Ökonomik, in die Irre geführt hat.

Gegen solche Trugschlüsse ist auch der schärfste Kopf nicht gesichert; der Fußangeln liegen gar zu viele auf unserem Wege, weil die wissenschaftlichen Ausdrücke der Sprache des gewöhnlichen Lebens entnommen werden müssen, Worte, die oft in vielerlei Bedeutungen gebräuchlich sind und bei nicht hartnäckig schroffster Festhaltung schärfster Definitionen gar zu leicht zu schillern beginnen. Darum muß der deduktive Forscher Schritt für Schritt seine Schlüsse mit den Ergebnissen der Induktion vergleichen; sonst verliert er den Boden unter den Füßen und kann leicht das Schicksal des Ikarus erleben, der der Sonne zu nahe kam und mit zerbrochenen Gliedern zu Boden schmetterte.

Induktion und Deduktion sind gar keine verschiedenen Verfahren, sondern nur zwei Seiten des einen einzigen Verfahrens, das uns gegeben ist, um wissenschaftlich vorwärts zu kommen. Sie sind rechter und linker Fuß der Forschung, sind, um mit Goethe zu sprechen, Systole und Diastole des Herzens der Wissenschaft, seine Zusammenziehung und Erweiterung. Induktion ohne Deduktion ist blind, weil ohne heuristi-

sches Prinzip; Deduktion ohne Induktion ist leer, weil ohne Tatsachengehalt; jene ist ein Schiff ohne Kompaß, diese ein Kompaß ohne Schiff.

2. Die „tendenziöse" Deduktion.

Die zweite große Gefahr ist die „tendenziöse Deduktion". Sie ist das genaue Gegenstück der tendenziösen Induktion. Auch hier handelt es sich um persönliche und namentlich um klassenmäßige Velleitäten, um Vorurteile, die das Schließverfahren zu einem — bewußt oder unbewußt — vorher gewollten Endergebnis, zu einem „thema probandum" hinlenken, anstatt die Logik allein zum Worte zu verstatten.

Wer derart klassenmäßig befangen ist, der fällt mit Notwendigkeit in den Fehler, mit Trugschlüssen zu operieren, um von seinen falschen Prämissen aus sein thema probandum abzuleiten. In diesen Sätzen liegt in nuce die ganze Dogmengeschichte unserer Wissenschaft — nein, aller Wissenschaften! — beschlossen.

III. Der Methodenstreit.

a) Die Ursache der Fehlgänge.

(Die Klassentheorien.)

Wir haben die Lehre vom Primat des Willens über den Intellekt dargestellt. Danach hat sich der „Wille zum Leben" auf hoher Stufe seiner Objektivation den Intellekt als Laterne angesteckt, um seinen Weg zu erleuchten. Darum bleibt der Intellekt immer der Diener seines Herrn; er hat zu schweigen und gehorcht schweigend, wenn der Wille, das „immanente Interesse", befiehlt.

Nun ist der Mensch als soziales Lebewesen immer einer sozialen Gruppe eingeordnet, und die Entwicklung hat den Trieb der sozialen Arterhaltung, als den für das Individualleben wichtigsten, so stark ausgebildet, daß er selbst dem Triebe der Selbsterhaltung vorangeht. Darum stoßen kleine schwache, ängstliche Singvögel auf den starken Adler, der unter sie einfiel, und jagen ihm seine Beute ab; darum schlägt überall der Mann für seine soziale Gruppe sein Leben in die Schanze.

Wenn aber selbst der Individualwille schweigt, wo der Sozialwille spricht, um wieviel weniger kann der Intellekt gegen ihn zu Worte kommen, der sogar vor dem Individualwillen zu schweigen hat. Und daher kommt es, daß der Klassenwille, das „immanente Klasseninteresse", seinen Lakaien, den Intellekt, zwingt, ihm die Gründe zu liefern, die er braucht, um im Klassenkampf der Interessen Trutz- und Schutzwaffen zu haben.

So entstehen die Klassentheorien. Sie haben regelmäßig den Inhalt, gerade diesen Weg zu gerade diesem Ziele, den eine soziale Klasse durch ihr immanentes Interesse zu beschreiten gezwungen ist, vor Vernunft und Sittlichkeit zu rechtfertigen. Dieser Zusammenhang von Verumständung, bewußtem Motiv, d. h. Klassentheorie, und Handlung ist von solcher Kraft, daß jede entscheidende Veränderung in der Verumständung alsbald auch die Klassentheorie entsprechend verändert. Ich werde an anderer Stelle eine ganze Reihe von historischen Belegen dafür beibringen; hier sei nur ein einziger, besonders charakteristischer angeführt: die ostdeutsche Großgrundbesitzerklasse war bis zum Jahre 1876 entschlossen freihändlerisch, wie jede Grundaristokratie in einem Getreide exportierenden Lande: ihr Interesse fordert offene Einfuhrhäfen in den Ländern, nach denen sie liefert, gebietet also die Vermeidung jedes Zollkrieges. 1876 aber führt Deutschland, volkreicher und kaufkräftiger geworden, zum erstenmal mehr Weizen ein als aus. Damit hat sich die Verumständung der Grundaristokratie geändert; sie lebt jetzt in einem Getreide importierenden Lande; ihr Klasseninteresse gebietet ihr das Schutzzollsystem, um den inneren Markt monopolistisch zu beherrschen. Und augenblicklich paßt sich das bewußte Motiv, d. h. die Klassentheorie, dem Interesse an: die freihändlerischen Theoretiker, bisher die Abgötter der Klasse, fallen unter den Nullpunkt der Achtung, und die beiden einzigen wissenschaftlich ernst zu nehmenden Verfechter des Zollschutzes, Carey und List, werden auf ihr Piedestal erhoben.

Die Wissenschaft aber, der systematisierte Intellekt, folgt der volkstümlichen Klassenauffassung regelmäßig auf dem Fuße. Die Forscher, in den Anschauungen ihrer sozialen Gruppe erzogen, können sich nur in den allerseltensten Fällen der gewaltigen Suggestion entziehen, die von dem Klasseninteresse auf sie ausgeübt wird. Und so lassen sich auch die ernstesten und aufrichtigsten Denker zu allen tendenziösen Erschleichungen verführen, die die Lehrbücher der formalen Logik anführen. Es kann nicht oft und scharf genug betont werden, daß dies völlig unbewußt und optima fide geschieht. Nichts kann ungerechter sein, als den Denkern aus dieser unzerbrechlichen Bindung an ihre Umwelt einen moralischen Vorwurf zu machen.

Nirgend liegt natürlich die Gefahr tendenziöser Induktion und Deduktion in so hohem Maße vor, wie in denjenigen Wissenschaften, die sich mit den Interessensphären der großen Klassen selbst beschäftigen, vor allem also in der Staatswissenschaft und der Geschichtswissenschaft. Darum hat es bisher in der Ökonomik noch nie etwas anderes gegeben

als Klassentheorien; alle Meinungskämpfe ihrer Vertreter waren, ihnen selbst natürlich völlig unbewußt, sublimierte Klassenkämpfe; gleich den Geistern in der Hunnenschlacht kämpfen die wissenschaftlichen Vertreter der Klasseninteressen oben im Reiche des Geistes die Schlacht um die Macht aus, die ihre Klassengenossen unten auf dem Felde der Wirklichkeit ausfechten.

Klassenvertreter waren alle unsere großen Meister, von den kleinen Epigonen gar nicht zu sprechen. Quesnay und seine Schüler, die Physiokraten, vertraten das Interesse der Großlandwirtschaft, die durch den Merkantilismus geschädigt war, der seinerseits wieder Klassenvertreter des Handelsstandes war. Dann erstand Adam Smith als der Klassenvertreter der neu aufkommenden Industrie, und Ricardo und Malthus waren geradezu die Klassenadvokaten der zur vollen Herrschaft gelangten Großbourgeoisie gegen den neu entstehenden Sozialismus, der seinerseits in fast allen seinen Spielarten nichts weiter war und ist als die wissenschaftliche Formulierung der proletarischen Klassenziele und Klassenwege zum Ziele. Auch hier wieder kann man sehen, mit welcher Gewalt die Verumständung auf die Theorie einwirkt: in allen vorwiegend agrarischen Ländern, namentlich solchen mit starkem Kleinbauern- und Kleinpächterstande, hat die Klassentheorie der beherrschten Masse den Charakter des Anarchismus; so in Italien, Spanien, Irland, Frankreich, Rußland. In allen Ländern aber, wo eine starke Großindustrie ein mächtiges Industrieproletariat zusammenballt, dem eine Regierung mit stark absolutistischen Tendenzen gegenübersteht, haben wir den (marxistischen) Kollektivismus als herrschende Form des Sozialismus, so in Deutschland und Polen; wo aber Demokratie und Großindustrie zusammentreffen, haben wir den Assozialismus, die liberale Theorie der Assoziation, d. h. Selbsthilfe durch Gewerkschaft und Genossenschaft: so in Großbritannien und den Vereinigten Staaten. Wie bei uns der Anarchismus nicht aufkommen kann, so kümmert in den angelsächsischen Staaten der Marxismus dahin.

Solche klassenmäßigen Gegensätze liegen — unbewußt — auch dem Methodenstreit in der Ökonomik zugrunde. Es handelt sich in letzter Linie um den alten Gegensatz des moneyed interest, der Großbourgeoisie, und des landed interest, der Großgrundbesitzerklasse. Das ist der psychologische Grund, der „Willensgrund“, aus dem heraus die Ökonomisten der sogenannten historischen Schule, durchweg „konservativ“ gerichtete Männer, die Klassiker und ihre Nachfolger angegriffen haben. Den logischen Grund, den „Erkenntnisgrund“, haben wir bereits ange-

deutet: die mangelhafte Unterscheidung zwischen Wirtschaftsgesellschaft und Gesellschaftswirtschaft.

b) Die klassische Doktrin.

Die von den Physiokraten eingeleitete, von Adam Smith ausgebaute und von Ricardo und Malthus weitergeführte sogenannte klassische Doktrin hat sich vorwiegend der Deduktion aus dem Prinzip des kleinsten Mittels bedient und wird deshalb von der historischen Schule angegriffen.

1. Der „Eigennutz".

Bevor wir uns dem eigentlichen Kern des Streites zuwenden, wird es nützlich sein, einen Einwand abzutun, der immer noch zuweilen mit einspielt, den aus „ethischen" Empfindungen abgeleiteten Vorwurf gegen die klassische Doktrin, daß sie alle wirtschaftlichen Handlungen aus dem unedlen Motiv des „Eigennutzes", des „Egoismus" ableite.

Dieser Vorwurf stammt aus uralter Wurzel, nämlich aus der theologisch-katholischen Weltauffassung des Mittelalters, die ihrerseits wieder aus einer eigentümlichen sozialen Verumständung erwuchs. Hier galt, in einer aristokratischen, auf Amt und Dienst, statt auf Entgelt gestellten Gesellschaft, der Gewinntrieb in seinen sämtlichen Äußerungen als unanständig. Erst die schottische Philosophie des 17. und 18. Jahrhunderts, der Reflex einer schon sehr modernen bürgerlichen Gesellschaftsverfassung, hat diese obsolet gewordene Auffassung bekämpft und beseitigt, wie Wilhelm Hasbach, einer der bedeutendsten lebenden Dogmenhistoriker, in mehreren prächtigen Untersuchungen festgestellt hat.

Diese moderne bürgerliche Auffassung unterscheidet genau zwischen dem „Eigen n u t z" oder „Selbstinteresse" einerseits und der „Eigens u c h t" oder dem „sittlichen Solipsismus" andererseits.

Das Selbstinteresse ist, wie wir wissen, nichts anderes als der Trieb der Lebensfürsorge. Dieser aber ist schon in der Wurzel nicht nur Egoismus, sondern auch — Altruismus; er äußert sich schon auf den frühesten Stufen der Lebensleiter nicht nur als Trieb der Selbst-, sondern auch der Arterhaltung. Er ergreift die engere Familie und darüber hinaus die soziale Gruppe in näherem und weiterem Umkreis mit ähnlicher, ja oft größerer Kraft, als die eigene Person. Aber auch an sich ist der Eigennutz in allen den Fällen vor dem Forum der Ethik gerechtfertigt, wo die Verfolgung des eigenen Interesses den Mitgeschöpfen weniger Schaden bringt als uns selbst Nutzen. Selbst dort, wo unser Nutzen objektiv noch ebenso groß erscheint, wie des anderen Schaden, besteht noch ein

Gebiet der ethischen Indifferenz. Sogar das Strafgesetz erkennt das an; sonst würde es Mundraub und Notwehr nicht straflos lassen. Erst da, wo unser Nutzen offenbar kleiner ist, als der Schaden, den wir durch Verfolgung unserer Zwecke Mitgeschöpfen zufügen, beginnt das Reich des Unsittlichen, wird der Eigennutz Eigensucht.

Es liegt also nicht der mindeste Grund dafür vor, das Reich der Wirtschaft geringschätzig über die Achsel anzusehen, weil es vom „Eigennutz" regiert wird. Das ist eine ethisch nicht nur indifferente, sondern in ihren Grenzen überaus sittliche Kraft, und es beweist nichts gegen sie und ihre Schöpfungen, daß sie auch einmal, wie alle anderen, mißbraucht werden kann.

2. Die Fehlgänge der klassischen Deduktion.

Nicht in dieser Prämisse also liegt die Ursache der Fehlgänge der klassischen Deduktion. wohl aber in ihrer Anwendung. Sie ist tendenziös; sie beweist ein vorher feststehendes thema probandum im Dienste des Klasseninteresses.

Um diese Dinge in der Wurzel zu verstehen, müssen wir die Grundlinien der „naturrechtlichen" Auffassung betrachten, die der Deduktion der klassischen Schule zugrunde liegt.

Das „Naturrecht" stammt ursprünglich aus der Lehre der Stoa. Danach ist die menschliche Gesellschaft φύσει, durch natürliche Kräfte, entstanden, durch freiwillige Vergesellschaftung der von Natur gesellig veranlagten Menschen zu gleichen Rechten und Pflichten. Wir erkennen den Keim der „Kinderfibel" von der „ursprünglichen Akkumulation". Die Lehre wurde dann durch die kanonische Philosophie des Mittelalters mit der ihr entgegengesetzten epikuräischen Lehre zu einer Einheit verschmolzen: diese lehrte, die menschliche Gesellschaft sei νόμῳ, θέσει, durch Satzung, durch willkürliche Staatsbildung entstanden, um dem Kampfe aller gegen alle ein Ende zu machen. Das Bindemittel zwischen den beiden einander im Grunde ausschließenden Auffassungen mußte die Bibel abgeben: die katholische Philosophie ließ den Menschen zwar aus Gottes Hand als geselliges Wesen hervorgehen, aber durch den Sündenfall und den Turmbau zu Babel in ewigen Streit mit seinesgleichen geraten, dem dann die Setzung des Staates — und der begreift die Gesellschaft in sich — endlich ein Ende bereitete.

Dieser Lehre bemächtigte sich nun gegen Ende der Feudalperiode der aufkommende dritte Stand. Es war völlig klar, daß die Privilegien des ersten und zweiten Standes nicht *nach* dem, sondern *entgegen*

dem Naturrecht entstanden waren. Die Geschichte zeigte, daß Fürsten und Adel der Völker die Nachkommen fremder Eindringlinge waren, die mit dem Schwerte ihre Rechte und ihr Eigentum erworben hatten. Diese Institutionen waren, um unsere Terminologie zu brauchen, nicht durch das ökonomische, sondern durch das politische Mittel geschaffen worden. sie waren nicht „naturrechtlichen", sondern „gewaltrechtlichen" Ursprungs.

Diese gewaltrechtlichen Privilegien und Eigentumsformen, die „Monopole", klagten nun die Klassenvertreter des dritten Standes als die einzigen Störenfriede der gesellschaftlichen Ordnung an. Würden sie fallen, dann würde die „Harmonie aller Interessen" sich einstellen, d. h. bei ungemein stark wachsendem Reichtum der Nationen würde eine sehr gleichmäßige Verteilung dieses Reichtums sich ausbilden, so daß alle Angehörigen der Gesellschaft bei verhältnismäßig geringer Arbeit genügend mit allen Erfordernissen des materiellen Lebens versehen wären, um das eigentlich menschliche, das höhere Dasein der Ebenbilder Gottes führen zu können.

Mit dieser Lehre und mit diesen Versprechungen revolutionierten die Wortführer des dritten Standes die vom Feudalstaat ausgebeutete und entrechtete Volksmasse; und sie erzwang in den Gewittern von 1648 und namentlich 1789 den Sieg. Der Feudalstaat, längst innerlich durchmorscht, brach zusammen; die feudalen Machtpositionen verschwanden, und nun sollte der Reichtum und die Harmonie kommen.

Der Reichtum kam auch — aber die Harmonie blieb aus. Die Einkommen der Großgrund- und Großkapitaleigentümer, Grundrente und Profit, stiegen ins Unerhörte — aber die dritte Form des Einkommens, der Arbeitslohn, schien zunächst eher zu sinken als zu steigen. Die kapitalistische Gesellschaftsordnung setzte ein mit einem grauenvollen Raubbau an Menschenglück und Volkskraft, mit der körperlichen Verwahrlosung und sittlich-intellektuellen Verwilderung ganzer Generationen, mit schamloser Ausbeutung kleiner Kinder, denen ihre Jugend gestohlen wurde, mit einer furchtbaren Sterblichkeit der Kinder und Arbeiter, mit ins Gräuliche anwachsenden Massen von Kriminalismus und Prostitution.

Dagegen empörte sich nun der vierte Stand, der Stand der Lohnempfänger, der Arbeiter, der inzwischen zu eigenem Klassenbewußtsein gelangt war. Seine Klassentheorie, der neu aufkommende Sozialismus, griff die Herrenklasse der bürgerlichen Gesellschaft, die Bezieher von Grundrente und Profit, mit denselben Waffen an, mit denen sie selbst den Feudalstaat besiegt hatten. Sie erhoben vor dem Höchstgericht des

Naturrechts die Anklage „wegen Monopols“ gegen die Bourgeoisie; sie stellten unter Beweis, daß Großgrundeigentum und Kapitaleigentum „Monopole“ seien, jenen beseitigten feudalen Monopolen wesensgleich, Monopole, die die einzigen Hindernisse für den Eintritt der „Interessenharmonie“ seien; und sie forderten ihre Beseitigung kraft des „Naturrechts“.

Die Bourgeoisie konnte sich unmöglich weigern, vor diesem Tribunal Recht zu nehmen; trugen doch alle ihre eigenen Rechte seine Siegel! Und so stellte sich denn ihren Klassenverteidigern als thema probandum der wissenschaftliche Nachweis, daß Grund- und Kapitaleigentum nicht Monopole, sondern naturrechtliche, und das bedeutet immer zugleich naturnotwendige und gerechte Institutionen seien. Mit anderen Worten und in unserer Terminologie: die „bürgerliche Gesellschaftsordnung“ mit allen ihren charakteristischen Zügen: mit Grundrente und Profit, Lohnsystem und Pauperismus, mußte erwiesen werden als reine Schöpfung des ökonomischen Mittels, an der die Gewalt, das politische Mittel, keinerlei Anteil genommen hätte. Sie mußte erwiesen werden als das letzte Wort der Entwicklung, als keiner grundsätzlichen Reform bedürftig und fähig, als „ewige, immanente Kategorie“ gegenüber den sozialistischen Anklägern, die sie für eine lediglich „historische Kategorie“, für grundstürzender Reformen bedürftig und fähig erklärten.

Das war das thema probandum der Klassenadvokaten der Bourgeoisie. Um es zu beweisen, zimmerten sie ein System der sinnreichsten Trugschlüsse, das ein volles Jahrhundert lang aufrecht gestanden hat. Die wichtigste Ableitung ihrer Doktrin, diejenige, die dann ihrerseits allen anderen Schlüssen als Prämisse gedient hat, haben wir bereits betrachtet und als Trugschluß aufgelöst: es ist die „Kinderfibel“ von der „ursprünglichen Akkumulation“, von der Entstehung des großen Grundeigentums aus rein ökonomischen Beziehungen zwischen Freien und Gleichberechtigten. Eine ähnliche Ableitung, gerade so falsch, gab schon der frühe Liberalismus für die Entstehung des Kapitaleigentums in der Lehre vom Lohnfonds.

Wir werden später sehen, wie der Spätliberalismus, die Bourgeoisökonomik, diese beiden falschen Theorien durch Zufügung des Gesetzes vom sinkenden Spielraum so weit ergänzte, daß durch neue Trugschlüsse eine notdürftige Übereinstimmung der Konklusionen mit den Tatsachen des gesellschaftlichen Lebens herbeigeführt wurde. Wir werden dieses ganze System, Stein für Stein, Schluß für Schluß, an den gehörigen Stellen abbauen.

Hier genügt es, das Ziel der ganzen Deduktion als ein vom Klassenwillen diktiertes thema probandum zu kennzeichnen und das πρῶτον ψεῦδος in seiner grundlegenden Prämisse darzutun, um glaubhaft zu machen, daß die klassische Theoretik unhaltbar ist. Die bürgerliche Wirtschaftsordnung ist in der Tat nicht das letzte Wort der gesellschaftlichen Entwicklung, ist keine „ewige“, sondern eine sehr kurzlebige „historische Kategorie“; und die „trübe Wissenschaft“, die „dismal science“, die das behauptete, ist nicht ewige Wahrheit, sondern ein Gewebe von Irrtümern.

Und so war denn das „ressentiment“ — so nennt Eugen Dühring die sittliche Auflehnung gegen ungerechte Gesinnung und Handlung — wohl berechtigt, das sich von allen Seiten gegen diese erbarmungslose Theorie des tiefsten Pessimismus erhob.

Die „großen Utopisten“ Fourier, Owen und Cabet und ihre sozialistischen und bodenreformerischen Zeitgenossen riefen ihr „j'accuse!“; ebenso der konservative Schweizer Sismondi, der in flammenden Worten die Ökonomik anklagte, nichts besseres zu sein als Chrematistik, Profitwissenschaft, während sie doch die gute Regel des Hauses und des Gemeinwesens sein sollte; unser Friedrich List verwarf sie, weil sie den Raubbau an den produktiven Kräften der Nation lehre, statt ihrer pfleglichen Statik, wie die Landwirtschaft die Erhaltung und Vermehrung der Bodenkräfte nennt. Aus dem gleichen, wohlberechtigten Gefühl der sittlichen Empörung schleuderten dann die modernen Sozialisten, Proudhon, Marx, Rodbertus, Henry George, Dühring, zornige Angriffe gegen die kapitalistische Ökonomie und ihre Ökonomik, die „Bourgeoisökonomik“; und wandten sich die wackeren Männer, die warmherzigen Philanthropen von der historischen Schule, gegen die klassische Theoretik.

c) Die Fehlgänge der historischen Schule.

Aber die historischen Nationalökonomen schütteten das Kind mit dem Bade aus. Sie verwarfen nicht nur die dismal science der klassischen Doktrin, sondern auch die deduktive Methode in Bausch und Bogen als grundsätzlich unzureichend für die Erklärung der wirtschaftlichen Dinge.

Sie kamen also gar nicht auf den Gedanken, daß die Methode zwar an sich richtig und brauchbar, hier aber fehlerhaft angewendet sein könne. Sie argumentierten wie jemand, der die Arithmetik für eine falsche Bilanz, oder die Grammatik für ein schlechtes Lehrbuch verantwortlich macht: gerade so machen sie die Logik für eine schlechte Ökonomik verantwortlich.

Alles in der Welt hat seinen zureichenden Grund. Wenn Männer von so großem Scharfsinn und so tiefer Gelehrsamkeit gar nicht auf den doch überaus naheliegenden Gedanken der logischen Nachprüfung kamen, so lag das an zwei Ursachen. Erstens waren auch sie gutgläubige Vertreter der Klassentheorie einer der herrschenden Klassen und hielten deshalb die wichtigsten Prämissen der Bourgeoisökonomie für keines Beweises bedürftige Axiome; und zweitens hatten sie noch nicht gelernt, zwischen der Ökonomik als Ganzem und der Soziologie — und innerhalb der Ökonomik zwischen der Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft und der Lehre von der Gesellschaftswirtschaft zu unterscheiden.

1. Die gemeinsamen falschen Prämissen.

Die erste falsche Prämisse, die die historische Nationalökonomik mit der Bourgeoisökonomik gemeinsam besitzt, ist die Kinderfibel von der Entstehung des Grund- und Kapitaleigentums durch ursprüngliche Akkumulation: des Grundeigentums durch Okkupation, des Kapitals durch Ersparnis. Auch sie läßt alles Großvermögen durch rein ökonomische Beziehungen zwischen wirtschaftenden Menschen entstehen.

Daß diese Lehre für das Großgrundvermögen völlig falsch ist, habe ich mit aller der Ausführlichkeit nachzuweisen versucht, die diese wichtigste Prämisse der bisherigen, durch sie völlig abgelenkten Sozialwissenschaft beanspruchen kann. Ich werde den gleichen Beweis mit gleicher Stringenz auch für das Großkapitalvermögen erbringen.

Stammt diese erste falsche Prämisse noch aus der Frühzeit des Liberalismus, in der er sich selbst noch als Kämpfer für die Rechte aller Entrechteten empfand, so stammt die zweite Prämisse, die die historische Schule mit der klassischen Doktrin gemeinsam hat, aus der Bourgeoisökonomik. Es ist dies das schon einmal berührte „Gesetz vom sinkenden Spielraum", namentlich in seiner einen Gestalt als „Bevölkerungsgesetz" des Malthus. Auch dieses angebliche Gesetz werde ich als eine einzige Kette aus unglaublich plumpen Trugschlüssen und Erschleichungen nachweisen. Hier genügt es, anzumerken, daß diese entschlossenen Verächter des deduktiven Verfahrens ausgerechnet die allerunsolidesten Ergebnisse der Deduktion in den Dogmenbestand ihrer eigenen Lehre aufgenommen haben.

Von diesen Voraussetzungen aus ist aber die klassische Doktrin kaum angreifbar. Wer ihre Prämissen akzeptierte, wie die historische Schule, ihre Konklusionen aber ablehnte, dem blieb allerdings kaum etwas anderes übrig, als die Methode als solche für hier unbrauchbar zu erklären.

2. Die mangelhafte Spezifikation.

Das hat denn auch die historische Schule getan und zu begründen versucht.

Erstens, wird gesagt, wird die Theorie der historischen Bedingtheit der Wirtschaft und des wirtschaftenden Menschen nicht gerecht. Er sei in jeder einzelnen historischen Wirtschafts-. Gesellschafts- und Staatsordnung von einem anderen Milieu umgeben. unterliege anderen staatlichen Gesetzen, sittlichen Vorstellungen, religiösen Ideen, politischen Bedingungen der Klassenordnung, habe andere Wertmaßstäbe und Triebe.

Das ist völlig richtig — aber es beweist nicht mehr, als daß die ökonomische Soziologie sich vorwiegend der Methode der Deskription und Induktion zu bedienen hat. Aber dagegen, daß die Sozialökonomik sich umgekehrt vorwiegend der Methode der Deduktion zu bedienen hat, beweist es nicht im mindesten etwas. Hier rächt sich an der historischen Schule der Mangel der gehörigen Spezifikation, der korrekten Unterscheidung zwischen Wirtschaftsgesellschaft und Gesellschaftswirtschaft; sie hat immer vor allem die erste, die societas oeconomica, im Auge gehabt und gar nicht bemerkt, daß die Klassiker — und das war allerdings ihr Fehler — immer nur die oeconomia socialis behandelten. Beide sind einseitig, behandeln verschiedene Objekte und fechten so aneinander vorbei.

Die Sozialökonomik nämlich, die Lehre von der Gesellschaftswirtschaft, ist von Zeit und Raum unabhängig. Man muß sie nur richtig anwenden.

Sie ist nichts anderes als die Deduktion aus dem Wirtschaftsprinzip des kleinsten Mittels und sagt nicht mehr aus, als daß der wirtschaftende Mensch danach strebt, seine Bedürfnisse möglichst vollkommen mit dem möglichst geringen Aufwand an Kosten zu befriedigen. In dieser Grundtendenz stimmen, so behauptet die deduktive Schule, alle Menschen auf allen Stufen der Gesittung, in allen Formen der Gesellschaft und des Staates, immer und unter allen Umständen überein.

Nicht aber behauptet sie, daß aus dieser immer gleichen Tendenz nun auch immer die gleiche Handlung folgen muß, denn der Mensch wählt zwar immer das „kleinste Mittel" — aber dieses „kleinste Mittel" ist nicht immer dasselbe. Es bietet sich im Gegenteil, je nach der Stufe der Gesittung und der Wirtschaft, je nach den Formen des Staates

und Rechtes usw. usw. jeweilig ein anderes kleinstes Mittel für die Befriedigung des immer gleichen Wirtschaftstriebes; — und daraus entspringt, historisch gesehen, jeweilig eine ganz andere typische wirtschaftliche Handlungsweise der einzelnen und der Masse.

Ein paar Beispiele werden das besser illustrieren, als alle theoretische Bemühung. Ich wähle die historisch bedeutsamsten der „kleinsten Mittel“, jene, die die verschiedenen politischen Ökonomien beherrschten, indem sie die wirtschaftliche Handlung in der Hauptlinie bestimmten:

Wo der Mensch rings um sich her in endloser Steppe nichts anderes finden kann als Horden von ebenso jämmerlicher Armut wie seine eigene, da ist sein „kleinstes Mittel“ zum wirtschaftlichen Zwecke: die eigene Arbeit in Jagd, Fischfang und eventuell Menschenjagd im Kriege zu kannibalischen Zwecken. Übrigens findet er hier bereits oft Gelegenheit, seine physische Überlegenheit dazu zu mißbrauchen, daß er sein Weib als Last- und Arbeitstier ausnützt: ein Stück politischen Mittels. Das ist die Hordenwirtschaft.

Wo der Mensch bereits das Tier gezähmt hat, da ist zunächst sein kleinstes ökonomisches Mittel die Weidewirtschaft; er wählt aber, wo sich Gelegenheit bietet und seine kriegerische Kraft ausreicht, sehr gern das dann noch „kleinere“ politische Mittel, Nachbarstämme ihrer Herden zu berauben und ihre Mitglieder als Sklaven zu halten, damit sie ihm die Herden hüten helfen, die zu zahlreich geworden sind, als daß sie von den Kräften einer Familie gehütet, d. h. vor menschlichen und tierischen Raubtieren geschützt werden könnten. Das ist die Nomadenwirtschaft. Der Hirte versklavt den Kriegsgefangenen, während der Jäger ihn tötet oder in den Stamm adoptiert, als sein kleinstes Mittel, um ihn, wenn nicht sich nutzbar, als Kampfgenossen, so doch wenigstens unschädlich zu machen.

Wo in erreichbarer Nähe des Hirtenstammes sich wohlhäbige Bauernschaften befinden, da ist sein kleinstes Mittel der Raubzug und schließlich die Eroberung. So entsteht der primitive Feudalstaat und die geregelte Bewirtschaftung des Menschen durch den Menschen. Das ist die niedere Feudalwirtschaft.

Wo die Gesetze es gestatten, d. h. wo er die Macht erlangt hat, Gesetze zu geben und aufrechtzuerhalten, da sperrt der Mensch das gesamte Ackerland seiner Einflußsphäre gegen die Landbedürftigen und gibt es

nur gegen Zahlung eines Tributes, der Grundrente, frei: das ist die höhere Feudalwirtschaft.

Wo ein reicher städtischer Markt existiert, läßt er seine Sklaven für diesen Markt arbeiten. Das ist die kapitalistische Sklavenwirtschaft der mittelländischen Epoche, unseres „Altertums“, und einiger moderner europäischer Kolonien. Wo aber kein solcher Markt existiert, da läßt er seine Sklaven nur für sich selbst, für seine autarkische Großoikenwirtschaft arbeiten: das ist die patriarchalische Sklavenwirtschaft.

Wo zwar schon persönliche Freiheit, Freizügigkeit. Gewerbefreiheit usw. besteht, aber die Volksmasse, aller eigenen Mittel zur Verwertung ihrer Arbeit für ihr eigenes Interesse, namentlich des Grund und Bodens, entbehrend, sich in Massen zu billiger Arbeit anbieten muß, um die Existenz zu haben — ihr „kleinstes Mittel“! — da ist das kleinste Mittel der beati possidentes, der Eigentümer des Kapitals und des Bodens, Arbeiter anzustellen und die Differenz zwischen ihrem Arbeitsertrage und ihrem Lohn als Profit und Grundrente einzuziehen: das ist die kapitalistische Verkehrswirtschaft der Neuzeit.

Und wo schließlich solche Arbeitermassen im modernen Rechtsstaate nicht existieren, da ist das „kleinste Mittel“ für jedermann, der das politische Mittel in seiner rohesten Form als verbrecherische Aneignung nicht wählen will oder nicht zu wählen wagt, wieder, wie in der Hordenwirtschaft, die eigene Arbeit und der äquivalente Tausch eigener Arbeitserzeugnisse gegen fremde. Das ist die „reine Wirtschaft“ der nicht Sklaven haltenden europäischen Kolonien in ihren Anfangsstadien, der Zunft- oder Handwerksperiode des hohen Mittelalters, und hoffentlich der „Freibürgerschaft“ einer nahen Zukunft.

Wir sehen, daß das Prinzip des kleinsten Mittels der historischen Bedingtheit des wirtschaftenden Menschen durchaus gerecht wird. Es ist immer derselbe „abstrakte Wirtschaftsmensch“ — aber jedesmal durch dasselbe Motiv zu ganz verschiedener typischer Handlung motiviert. Es ist immer derselbe abstrakte Wirtschaftsmensch, und doch nur in einer der politischen Ökonomien der „homo sapiens lombardstradarius“ Werner Sombarts, der Kapitalist, der Börsianer aus Lombardstreet mit dem Hauptbuch statt des Herzens. In allen anderen politischen Ökonomien steht er in anderer Tracht auf der historischen Bühne: als Krieger, als Räuber, als adliger Junker, als Grundherr, als arbeitsstolzer Bürger — und ist doch immer von dem einen Motive beherrscht.

Immerhin: hier hat — zwar nicht die deduktive Methode — wohl aber die deduktive Theoretik versagt; und die historische Schule war in ihrem Rechte, wenn sie sie angriff.

Aber sie ging weiter und setzte sich auch gegen die Theoretik ins Unrecht, indem sie ihr eine Zumutung stellte, die zu erfüllen sie weder willens noch imstande war. Sie sollte eine Reihe von Tatsachen ableiten, die gar nicht in den Bereich ihrer Kompetenz fallen.

Die historische Schule stellt nämlich, und grundsätzlich nicht mit Unrecht, folgendes fest:

Der Mensch wird nicht bloß von dem Wirtschaftstriebe, sondern von vielen verschiedenen Trieben beherrrscht und zu Handlungen motiviert: von dem altruistischen, dem patriotischen, dem religiösen, geselligen, wissenschaftlichen usw. Diese Triebe kreuzen, verstärken oder schwächen sich derart, und zwar in jedem einzelnen Individuum derart verschieden, daß eine auch nur annähernd genaue Berechnung der Kräftediagonale unmöglich ist: es handelt sich sozusagen um eine Gleichung mit zahlreichen Unbekannten, die man nicht ausrechnen kann.

Man kann das cum grano salis gelten lassen. Nur muß man sich dabei stets vor Augen halten, daß der ökonomische Trieb mit jenen anderen nicht eine gemeinsame Klasse bildet, sondern in ihrem Dienste jederzeit in Aktion tritt, sobald sie sich eines kostenden Mittels bedienen, um sich zu befriedigen. In der Formel, wie wir sie gegeben haben, wird der ökonomische Trieb sehr eng gefaßt, als Erwerbstrieb, als Trieb nach ökonomischen Gütern, ohne Rücksicht auf den Endzweck der Beschaffung: das Mittel wird als Ziel aufgefaßt.

Immerhin, man kann es gelten lassen. Aber es gehört nicht im mindesten zur Sache. Es ist kein Einwand, noch nicht einmal gegen die deduktive Theoretik, geschweige denn gegen die deduktive Methode. Wenn es als Einwand vorgebracht wird, so beweist es das denkbar schlimmste Mißverstehen dessen, was die deduktive Ökonomik leisten kann, und auch dessen, was ihre Vertreter in der Klassik allein leisten wollten.

Sie wollten die wirtschaftliche Handlung aus dem wirtschaftlichen Bedürfnis und Triebe ableiten. Aber es ist ihnen niemals eingefallen, die menschliche Handlung überhaupt in ihrer Vielfältigkeit aus dem wirtschaftlichen Triebe abzuleiten.

Sie wußten so gut wie ihre Angreifer, daß der Mensch außer von den wirtschaftlichen noch von vielen anderen Trieben motiviert wird. Und sie wußten nicht minder, daß diese Triebe sich in entsprechenden

Handlungen mit dem Zwecke ihrer Befriedigung äußern, und daß diese Handlungen mit der Wirtschaft nicht das mindeste zu tun haben müssen, ja, den Wirtschaftstrieb kreuzen, ihm sogar geradezu entgegenlaufen können.

Sie wußten also, daß der Mensch gelegentlich unter dem Antriebe des altruistischen Bedürfnisses Almosen gibt, ohne seinen Kredit heben zu wollen, seinen Sklaven freiläßt, ohne Lösegeld oder Kopfgeld zu verlangen, seinem Hörigen die Pacht erläßt, weil er Mitleid mit ihm hat; daß der Kaufmann aus Patriotismus sich weigern kann, dem Landesfeinde, trotz bester Bezahlung, Kriegsmaterial zu verkaufen; daß der Liebhaber unwirtschaftliche Ausgaben für Blumen und Schmuck machen kann, die ihn ruinieren; daß der reiche Jüngling im Evangelium aus religiösem Eifer all sein Hab und Gut verkaufte, um es den Armen zu geben; daß ein Gelehrter eine gut dotierte Stellung ausschlagen kann, um in Dürftigkeit seiner Forschung zu leben usw. Aber, wenn jemand sie gefragt hätte, wie denn solche Handlungen aus dem Wirtschaftstriebe zu erklären seien, so hätten sie sehr erstaunt geantwortet, daß die Rüben nicht in diesen Sack gehören. Aus dem Wirtschaftstriebe entstände nur die wirtschaftliche Handlung, alle andere Handlung gehöre als nichtwirtschaftlich nicht in die Ökonomik, sondern in die übrigen Gesellschaftswissenschaften.

Und das kann gar nicht ernsthaft bezweifelt werden. Der hier strittige Satz: „Die Sozialökonomik ist die Lehre von der wirtschaftlichen Handlung; die wirtschaftliche Handlung ist Wirkung des wirtschaftlichen Triebes“ — dieser Satz ist gar keine Behauptung, über die man streiten darf, sondern eine Definition, die ein besonderes Arbeitsgebiet, eben das der Ökonomik, von anderen abgrenzt. Die Ökonomik erklärt: „ich beschäftige mich lediglich mit den wirtschaftlichen Handlungen und den durch sie geschaffenen gesellschaftlichen Institutionen; alle anderen Handlungen und Institutionen überlasse ich den Nachbardisziplinen.“ Unser strittiger Satz ist also gar nicht ein sogenannter synthetischer Satz, in dem das Prädikat neue Aussagen über das Subjekt macht, sondern nur ein analytischer Satz, in dem das Prädikat lediglich ein konstitutives Merkmal des Subjekts noch einmal ausdrücklich herausstellt. „Der Löwe ist großmütig“, ist z. B. ein synthetischer, „der Löwe ist ein Säugetier“, ein analytischer Satz. Über solche kann man aber nicht wohl streiten.

Wenn dennoch hier seit einem halben Jahrhundert mit allem Eifer gestritten wird, so hat auch das nur darin seinen Grund, daß es an dem gefehlt hat, was Wissen erst zur Wissenschaft machen kann, an der

gehörigen Generalisation und Spezifikation der Begriffe. Die Ökonomik ist nämlich zwar eine Spezies des allgemeinen Genus Soziologie: aber sie ist das, was die Biologie eine „gute Spezies" nennt: eine von den übrigen Spezies desselben Genus durch wohlausgebildete typische Züge deutlich verschiedene Art. Die Ökonomisten, von denen wir hier sprechen, haben aber Genus und Spezies überhaupt nicht unterschieden. Darum verlangen sie von der Ökonomik, und gar von der reinen Ökonomik, daß sie den Komplex aller menschlichen Handlung ableite, statt nur die wirtschaftliche allein; und darum verwerfen sie die Methode, die diese unmögliche Forderung natürlich nicht erfüllen kann.

Alle diese nicht-wirtschaftlichen Bedürfnisse, Triebe und Handlungen gehören nicht in die Ökonomik, sondern dahin, wo wir sie abgehandelt haben, in die soziologische Einführung, die ihr vorauszugehen hat. Im Betriebe unserer Wissenschaft selbst haben sie nichts zu tun. Sie isoliert und behandelt lediglich den wirtschaftlichen Trieb und die wirtschaftliche Handlung. Wenn sie und ihre Nachbardisziplinen, jede gesondert für sich, je das sie beherrschende Bedürfnis reinlich herausgearbeitet haben werden, dann ist es Aufgabe der Psychologie, die Ergebnisse sämtlich zu kombinieren, womöglich quantitativ zu messen und die Diagonale der Kräfte daraus zu berechnen; darauf wird dann einerseits die Geschichte bauen, indem sie Theorie und Tatsachen vergleicht, die Tatsachen von den Theorien her erleuchtet, die Theorie an den Tatsachen prüft, — und andererseits die Ethik und in weiterem Kreise die Sozialphilosophie, die Kulturphilosophie überhaupt, indem sie Wertmaßstäbe für die einzelne Handlung aufsucht und festlegt und das Wertresultat der ganzen Entwicklung bestimmt.

Das hat die Ökonomik zu ihrem Teile mit *vorzubereiten*: aber sie überschreitet weit ihre Kompetenz, wenn sie es mit ihren beschränkten Mitteln allein *auszuführen* unternimmt.

Wenn man die Ökonomik nicht rettungslos im uferlosen Ozean der Soziologie ersaufen lassen will, so muß man sie streng beschränken auf die Lehre von der wirtschaftlichen Handlung. Und dazu ist die Deduktion eine vortreffliche Methode.

IV. Die Methode der Ökonomik.

a) Die deduktive Widerlegung der deduktiven Doktrin.

Wir werden uns daher der deduktiven Methode mit vollem Vertrauen bedienen dürfen, und zwar unter anderem auch gerade dazu, die alte deduktive *Theoretik* endgültig zu widerlegen.

Zu diesem Zwecke werden wir uns nicht damit begnügen, sie ex consequentibus abzuweisen, sondern werden den immanenten Gegenbeweis antreten, d. h. werden die Prämissen und das Schlußverfahren unter die Lupe nehmen.

Die grundlegende Prämisse der klassischen Doktrin ist unhaltbar. Die großen Vermögen sind nicht Schöpfungen des ökonomischen, sondern des politischen Mittels; sie danken ihre Entstehung der gewaltsamen Unterwerfung von Menschen, ihrer Pressung zu unentgoltener Arbeit, der unentgoltenen Aneignung ihrer Arbeitserzeugnisse, kurz dem, was Karl Marx „außerökonomische Gewalt“ nennt. Beide fallen unter den Begriff der rechtlichen „Monopole“, um den sich die klassische Theoretik als um ihren Angelpunkt dreht; Eugen Dühring hat dieses dem politischen Mittel entsprungene Eigentum treffend als „Gewalteigentum“ bezeichnet.

Die wissenschaftliche Dankbarkeit gebietet, an dieser Stelle der großen Meister zu gedenken, die zuerst die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation als widerhistorische leere Konstruktion angriffen. Zwei von ihnen wurden soeben genannt. Karl Marx, der größte kollektivistische, Eugen Dühring, der größte liberale Sozialist Deutschlands. Zu ihnen gesellen sich hier die ehrwürdigen Namen von Karl Rodbertus, dem Weisen von Jagetzow, dem größten konservativen Sozialisten, den unser Vaterland hervorgebracht hat, von Proudhon, dem Vater des Anarchismus, und von Henry Charles Carey, dem amerikanischen Sozialliberalen, der als solcher zu den Vätern der Theorie des liberalen Sozialismus gehört, die ich hier entwickle.

Keiner dieser großen Meister unserer Wissenschaft hat seine Kritik ganz zu Ende führen können; keinem ist es gelungen, den sozialen Mechanismus bloßzulegen, durch den noch heute das ursprünglich durch außerökonomische Gewalt entstandene Gewalteigentum seinen Nutznießern dasjenige Einkommen zufließen läßt, das Dühring die „Gewaltanteile“, Rodbertus das „Herreneinkommen der Rente“, Marx den „Mehrwert“ genannt hat: Kapitalprofit und Grundrente; diesen sozialen Mechanismus, durch den der Lohn der Arbeit natürlich entsprechend gekürzt wird.

Wir werden diesen Mechanismus völlig aufdecken, werden Kapitalprofit und Grundrente erkennen als das, was die alte Theoretik „Monopolpreise“ nannte: das Einkommen aus einer durch das Recht statuierten und vom Staate geschützten sozialen Machtposition. Und werden von hier aus das volle Verständnis für den großen Komplex wichtigster theoretischer und praktischer Probleme, Probleme des Erkennens und des

Handelns, gewinnen, die man unter den Begriff der „sozialen Frage“ zusammenfaßt.

Die Methode aber wird, so hoffe ich, dadurch glänzend gerechtfertigt werden. Die Ableitung aus unserer historisch beglaubigten und auch deduktiv als einzig möglich erhärteten Prämisse, aus der ursprünglich durch das politische Mittel gesetzten Gesellschaft des Staates, wird uns, und zwar durch ein hoffentlich einwandfreies Schließverfahren, den Tatsachenbestand der verschiedenen politischen Ökonomien im allgemeinen und denjenigen der kapitalistischen Gesellschaft im besonderen mit so vieler Genauigkeit ergeben, wie das in einer nicht-mathematischen Disziplin irgend gefordert werden darf.

Mit solcher Genauigkeit, daß dadurch die „materialistische Geschichtsauffassung“ zwar nicht in ihrer einseitigen Zuspitzung, wie sie ihr von Marx und Engels verliehen worden ist, aber doch für einen erstaunlich großen Umkreis der historischen Massenhandlung gerechtfertigt werden wird. Wir werden namentlich die Formen und Kraftäußerungen des staatlichen Lebens, Innen- wie Außenpolitik, als eng an die wirtschaftliche Evolution geknüpft erkennen und feststellen, daß in der Tat die damit verbundenen sogenannten „Ideologien“, d. h. die bewußten Zwecksetzungen mit den sie begleitenden sittlichen und verstandesmäßigen Gründen, nichts anderes sind als der „Oberbau, der sich mit dem wirtschaftlichen Unterbau gesetzmäßig umwälzt“. Dagegen scheint es mir bisher, daß die Schöpfungen des Kausalbedürfnisses, Religion und Wissenschaft, zwar nicht ganz unabhängig, aber doch viel weniger fest an die Wirtschaft gebunden sind, als Marx und Engels annehmen.

All das sei hier, als These, sozusagen als Leitmotiv unserer Untersuchung vorausgeschickt.

b) Die Isolierung der beiden Mittel.

Aus diesen Betrachtungen ergeben sich für die Methode unserer eigenen Arbeit folgende Richtlinien:

Wir haben uns beider Methoden zu bedienen, vorwiegend der Induktion, wo wir von der Wirtschaftsgesellschaft, vorwiegend der Deduktion, wo wir von der Gesellschaftswirtschaft handeln.

Mit dieser Methodik haben wir vor allem eine überaus wichtige Aufgabe zu lösen, nämlich *die Auswirkungen des politischen Mittels zu trennen von denen des ökonomischen.*

Denn das wissen wir bereits: in den historisch gegebenen Wirtschaftsgesellschaften, und dazu gehört auch unsere sogenannte kapitalistische Gesellschaft, sind ökonomische und politische Beziehungen auf das engste miteinander verflochten, gleichsam als Schuß und Kette des Gewebes.

Oder, um weniger bildlich zu reden: zwei verschiedene Kräfte haben fast überall zusammengewirkt, um in den historisch gegebenen Wirtschaftsgesellschaften jede einzelne und jede Massenhandlung und die daraus entstehenden, ihnen dienenden Einrichtungen hervorzubringen. Jedes große Phänomen der historisch gegebenen Wirtschaft stellt sich dar als die Diagonale der beiden Kräfte: ökonomisches und politisches Mittel.

Wo eine solche Konkurrenz verschiedener Kräfte festgestellt wird, besteht die wissenschaftliche Aufgabe darin, sie einzeln zu untersuchen, Richtung und Energie für jede gesondert zu bestimmen, und zwar so genau wie möglich q u a n t i t a t i v. In dem Maße, wie das gelingt, wird das durch Kombination der einzelnen Bestimmungen errechnete Ergebnis mit dem beobachteten übereinstimmen. Erst wenn beide sich decken, ist das Kriterium eigentlicher Wissenschaft im strengsten Sinne erreicht; denn solche Wissenschaft ist nach Kants unwidersprochener Feststellung nur insoweit vorhanden, wie Mathematik reicht.

Auch uns stellt sich mithin die wissenschaftliche Aufgabe, die beiden Kräfte, die die historische Wirtschaftsgesellschaft geschaffen haben, zu isolieren, isoliert zu betrachten und nach Richtung und Energie möglichst genau zu bestimmen. Wenn diese Aufgabe gelöst ist, werden wir die gesonderten Rechnungen kombinieren und unser Ergebnis durch die „quaestio facti“ an den beobachteten Tatsachen kontrollieren.

c) Disposition und Terminologie.

Das Verfahren der Stoffeinteilung, das wir zu diesem Zwecke zu wählen haben, ist uns durch die Definition unserer Wissenschaft mit aller Schärfe vorgeschrieben:

Die Ökonomik ist die Lehre von der Gesellschaftswirtschaft der entfalteten Wirtschaftsgesellschaft.

Unsere Darstellung muß, um genetisch zu sein, die beiden in dieser Definition enthaltenen Begriffe in umgekehrter Reihenfolge behandeln. Wir haben zuerst die Wirtschaftsgesellschaft, den Personenkreis, und darauf die Gesellschaftswirtschaft, die ihn verbindende Funktion, zu betrachten. Die Anatomie muß der Physiologie voraufgehen: sie ist ihre Voraussetzung.

Die Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft, die ökonomische Soziologie, zerfällt in die Lehre von der Entwicklung der Gesellschaft von der einfachsten bis zur höchsten Form, und von ihrem Aufbau: Ontogenese, Embryologie und Anatomie des sozialen Körpers der Tauschwirtschaft.

Die Lehre von der Gesellschaftswirtschaft, die Sozialökonomik, zerfällt in zwei Hauptabteilungen, die Lehre von der Personalwirtschaft, die wir als Personalökonomik bezeichnen werden, und die Lehre von der Marktwirtschaft, die wir mit dem gebräuchlichsten Namen als Nationalökonomik bezeichnen werden.

Denn die Marktwirtschaft ist nichts anderes als das kleinste Mittel der einzelnen wirtschaftenden Personen zum höchsten Erfolge ihrer Personalwirtschaft. Wir müssen daher auch hier, um genetisch vorzugehen, die beiden in der Definition enthaltenen Begriffe in umgekehrter Reihenfolge behandeln. Wir haben in der Sozialökonomik zuerst die Personalwirtschaft und dann die Marktwirtschaft zu betrachten, denn jene ist die Voraussetzung dieser.

Die Lehre von der Personalwirtschaft, die Personalökonomik, soznsagen die Zellularphysiologie oder allgemeine Physiologie des sozialen Körpers der Tauschwirtschaft, zerfällt in die Lehren von den „kostenden Mitteln“ oder „Gütern“, den Objekten der Wirtschaft, von ihrer Beschaffung und Verwaltung und von dem Maßstabe der Wirtschaft, dem Werte.

Die Lehre von der Marktwirtschaft, die Nationalökonomik, sozusagen die spezielle Physiologie des sozialen Körpers der Tauschwirtschaft, zerfällt in die Lehre von dem Maßstabe und der Selbststeuerung der Marktwirtschaft im allgemeinen und den Störungen der Selbststeuerung in der kapitalistischen Marktwirtschaft im besonderen.

Innerhalb jeder dieser Abteilungen werden wir uns zu bemühen haben, die Auswirkungen des ökonomischen Mittels streng von denen des politischen Mittels zu sondern. Zu diesem Zwecke unterscheiden wir die reine von der politischen Ökonomie und Ökonomik.

Die reine Ökonomie oder reine Wirtschaft ist eine Deduktion aus dem Prinzip des kleinsten Mittels. Sie ist das Gedankenbild der Gesellschaftswirtschaft einer Wirtschaftsgesellschaft, die gedacht ist als entstanden und lebend ohne jede Einwirkung des politischen Mittels. Sie ist, mit anderen Worten, das rein gedachte ökonomische Mittel in seiner Entfaltung.

In unserer Darstellung wird die reine Wirtschaft als ein bloßes Gedankenprodukt erscheinen. Und in der Tat hat sie unseres Wissens in voller Reinheit in der Wirklichkeit nicht existiert. Aber in annähernder Reinheit ist sie doch in genügend zahlreichen Exemplaren betrachtet worden, um unsere Deduktion zu erhärten. In allen jungen Kolonien mit reichem, fruchtbarem Lande, z. B. neuerdings in Neuseeland, in Utah unter einer genialen Gesetzgebung, die die politische Okkupation des Grund und Bodens verhinderte, im hohen Mittelalter Deutschlands zwischen den Jahren etwa 1000—1370 nach Christi Geburt, hat sie in allen charakteristischen Erscheinungen, die wir deduzieren werden, bestanden, bis eine neue politische Okkupation den bis dahin freien Boden gegen die wirtschaftliche Okkupation sperrte. Das kann hier nur angedeutet werden; die Belege finden sich in meinen Werken „Die Siedlungsgenossenschaft" und „Großgrundeigentum und soziale Frage". Hier soll es nur erwähnt werden, um von vornherein der Vermutung zu begegnen, als wenn die Deduktion der reinen Wirtschaft himmelblaue Phantastik sei.

Die Lehre von der reinen Wirtschaft nennen wir reine Ökonomik. Sie ist also jenes isolierende Verfahren, das unsere nächste Aufgabe ist. Ihre Kombination mit der „reinen Staatswissenschaft" muß, wenn wir richtig gerechnet haben, den Tatsachenbestand der politischen Ökonomie ergeben.

Die politische Ökonomie ist der Inbegriff der Gesellschaftswirtschaft aller historisch gegebenen Wirtschaftsgesellschaften. Der Name zeigt glücklich an, daß es sich um Gebilde handelt, in denen sich politische und ökonomische Beziehungen verflechten.

Die Wissenschaft von der politischen Ökonomie nennen wir die politische Ökonomik.

Die reine Sozialökonomik wird uns das Bild der „Normalität" liefern, wie Dühring es genannt hat, oder, um in unserer Terminologie zu bleiben, die „spezielle" Physiologie des sozialen Körpers der Tauschwirtschaft. Wenn wir dieses Bild mit dem Bilde vergleichen, das uns die politische Sozialökonomik von dem gleichen Objekte der Wirklichkeit liefert, so erhalten wir die Gewißheit, daß der soziale Körper der Tauschwirtschaft von einer schweren Krankheit befallen ist; denn „als Krankheiten bezeichnet man alle Störungen im physiologischen (typischen, normalen) Gange des Organismus" (Samuel). Und solche Störungen, solche Abweichungen von der Normalität finden sich zahlreiche und schwere.

Wir werden diese Störungen und Abweichungen von der Normalität genau feststellen und erhalten so die Symptomatologie der sozialen Krankheit des Kapitalismus. Wenn wir dann von den Symptomen rückwärts zu ihren nächsten Ursachen und wieder rückwärts zu deren Ursachen usw. fortschreiten, werden wir den Prozeß der Krankheit, die Pathologie, aufklären und zuletzt die Ursache der Krankheit, die Ätiologie, feststellen können. Damit ist die Aufgabe der Diagnose gelöst, und wir werden das letzte Problem der Theorie angreifen können, eine fundierte Prognose des Krankheitsausganges aufzustellen.

Damit würde dann der eigentliche Aufgabenkreis der theoretischen Ökonomik erschöpft sein. Wir werden jedoch nicht umhin können, die hier vorgetragene Theorie dadurch zu sichern, daß wir in einem vierten Abschnitte die wichtigsten älteren Theorien kritisch untersuchen und widerlegen.

Was dann noch bleibt, die Behandlung des kranken Körpers der Tauschwirtschaft, die Diätetik und Therapie, ist die Aufgabe der praktischen Ökonomik, der Kunstlehre, die sich zur Theoretik verhält wie die Medizin zur wissenschaftlichen Biologie oder die Technik zur wissenschaftlichen Physik und Chemie.



Zweites Buch.

Ökonomische Soziologie.

Die Wirtschaftsgesellschaft.



Fünfter Abschnitt.

Die Entwicklung der Wirtschaftsgesellschaft.

Mit zwei einander polar entgegengesetzten Mitteln greift, das haben wir gesehen, der ökonomische Trieb nach den kostenden Gütern.

Das politische Mittel hat den Staat hervorgebracht und als dauernde ökonomische Institution das Eigentum am Menschen selbst und seiner Existenzbedingung, dem Grund und Boden, erzeugt.

Das ökonomische Mittel aber hat die Wirtschaftsgesellschaft im engeren Sinne hervorgebracht, die nun in dem vom Staate gespannten Rahmen, stets beeinflußt durch die von ihm gesetzten Klassenverschiedenheiten und Machtpositionen, sich immer höher und feiner differenziert und integriert hat.

Die Wirtschaftsgesellschaft ist die höchste denkbare Gestaltung des ökonomischen Triebes.

Rufen wir uns die verschieden Staffeln ins Gedächtnis zurück, auf denen er sich auswirkt.

W i r t s c h a f t e n hieß uns: mit einem kostenden Dinge nach dem Prinzip des kleinsten Mittels verfahren. Seine einfachste Form war das Wirtschaften des Lebewesens mit seiner Arbeitsenergie bei der B e - s c h a f f u n g der Nahrung.

E i n i s o l i e r t e r A k t d e r W i r t s c h a f t ist erst dann gegeben, wenn das Tier den unverzehrten Rest der beschafften Beute v e r w a l t e t , um damit künftigen, vorausgesehenen Hunger zu befriedigen. Hier erst ist das eigentliche Kennzeichen der Wirtschaft vorhanden, die Fürsorge für ein Stück der Zukunft; hier erst der Ring geschlossen, in dem ein kostendes Gut als das „Mittel“ zwischen zwei Bedürfnissen zuerst beschafft und dann verwaltet wird.

W i r t s c h a f t ist dann gegeben, wenn einer dieser Ringe sich in den anderen schlingt, wenn die Akte der Beschaffung und Verwaltung

kostender Güter sich derart folgen, daß der Absicht nach (der Erfolg kann ja ausbleiben) regelmäßig die Zukunftsbedürfnisse Befriedigung finden. Der Typus ist wieder die Nahrung: wo immer die durch gegenwärtigen Verzehr früher beschaffter verwalteter Beute ersetzte Energie regelmäßig dazu verwendet wird, um neue Beute zur Verwaltung zu beschaffen, ist „Wirtschaft“ gegeben.

Und schließlich ist die Wirtschaftsgesellschaft überall da gegeben, wo mehrere Individuen sich zur gemeinsamen Beschaffung und Verwaltung von kostenden Dingen zusammentun, wo sie, mit dem ökonomischen Ausdruck, kooperieren, d. h. in Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung wirtschaften.

A. Naturwüchsige Wirtschaftsgesellschaften.

Wir kennen solche Kooperation im Pflanzen- und Tierreich bereits auf ziemlich niederen Stufen. Hier heißt sie Symbiose, Zusammenleben, wenn zwei verschiedene Arten sich gegenseitig unterstützen. Eins der bekanntesten Beispiele dafür ist die Symbiose unseres kleinen Süßwasserpolypen mit gewissen grünen Algen. Das an sich wasserhelle Tierchen ist ganz von den Algen erfüllt, denen es seinen zoologischen Beinamen: Hydra viridis verdankt. Die chlorophyllhaltigen Pflänzchen assimilieren für sich und ihren Wirt die Nahrung aus der Flüssigkeit, die er ihnen zuführt.

Von dieser Symbiose scharf zu trennen ist der Parasitismus, ein Zusammenleben nach der Methode der Löwenteilung, wo das eine Wesen ohne entsprechende Gegenleistung die von dem Wirte beschaffte Nahrung oder gar seine Körpersubstanz selbst angreift. Das bekannteste Beispiel dafür sind die Eingeweidewürmer des Menschen und die Schlingpflanzen, die auf Bäumen schmarotzen. Wir werden in der menschlichen Wirtschaftsgesellschaft wichtige Fälle von Parasitismus kennen lernen: alle vom politischen Mittel gesetzten Eigentumsformen sind echter Parasitismus, d. h. Erhaltung des Eigentümers aus den von seinem „Wirte“ beschafften kostenden Dingen ohne entsprechende Gegenleistung.

Die zwischen Wesen derselben Art stattfindende Kooperation kann man bereits als Wirtschaftsgesellschaft bezeichnen. Sie findet z. B. statt bei paarweise lebenden Tieren, die gemeinsam die Aufzucht der Jungen übernehmen, also bei den meisten Vögeln und vielen Säugern. Hier werden im Dienste des Triebes der Arterhaltung kostende Dinge gemeinsam beschafft: ein Nest und Nahrung für die Jungen.

Ihre höchste Stufe erreichen die Wirtschaftsgesellschaften unter den Tieren bei den Bienen und Ameisen.

Wir können wenigstens bei den Bienen die allmähliche Differenzierung und Integrierung dieser hoch entwickelten Wirtschaftsgesellschaften verfolgen. Neuere Studien haben die gesamte Evolution Glied für Glied aufgedeckt. Sie hat natürlich den für alles Leben geltenden Verlauf der Spencerschen Weltformel: „Entwicklung vom Nebeneinander gleichartiger unverbundener Teile zum Mit- und Füreinander ungleichartiger verbundener Teile“. Am Anfang der Skala steht die einzelne Biene, die ihre Eier irgendwo ablegt; am Ende der kunstvolle Bienenstock, diese aufs höchste zu einem Kollektivleben mit Kollektivwillen integrierte Gesellschaft unzähliger, voneinander stark differenzierter Individuen, die nach einem festen Plane arbeiten, der wenigstens so aussieht, als wäre er durch die höchste Weisheit vorbedacht, um das Kollektivbedürfnis einer großen Zukunftsstrecke zu bedecken.

Dieses Kollektivbedürfnis — wir stoßen hier zum ersten Male auf den Begriff, der uns noch viel beschäftigen wird— bedeutet den Inbegriff aller durch die Gesellschaftswirtschaft zu bedeckenden Bedürfnisse aller Art der sämtlichen in einer Wirtschaftsgesellschaft vereinigten Individuen in der ganzen Zukunftsstrecke, die das Bewußtsein zu überspannen geübt ist, sei dieses Bewußtsein nun instinktiv oder vernunftmäßig.

Soweit dieses Kollektivbedürfnis durch kostende Mittel befriedigt werden soll, die beschafft und verwaltet werden, ist es ein ökonomisches Kollektivbedürfnis: die zu beschaffenden und verwaltenden kostenden Mittel stellen den Kollektivbedarf der Wirtschaftsgesellschaft dar.

Um ihn zu beschaffen und zu verwalten, kooperieren die Individuen der Gesellschaft, d. h. sie treten unter der Leitung eines Kollektivwillens in Kollektivarbeit, in Arbeitsteilung und -Vereinigung.

Was ist der Grund oder die Ursache der Kooperation? Nichts anderes als dasselbe Prinzip, das auch die Einzelwirtschaft entfaltet hat: vom Wirtschaften zum Wirtschaftsakt und zur Wirtschaft. Die Kooperation ist gegenüber der Einzelwirtschaft das „kleinere Mittel“, und zwar sowohl in der Beschaffung als auch der Verwaltung.

Was die Beschaffung anlangt, so bewältigt die Kooperation schon in ihrer rohesten Form, der gemeinsamen Arbeit an einem Objekt, Aufgaben, die das vereinzelte Individuum überhaupt nicht lösen kann. Dahin gehört z. B. die Erlangung eines Tieres, das schneller oder stärker ist als eins der Individuen der Gesellschaft. Wenn mehrere Löwen sich

schnelles Wild zutreiben, oder wenn ein Rudel Wölfe einen Büffel überfällt und niederreißt, so danken sie ihren Erfolg nur der Kooperation.

Dasselbe gilt für den zweiten Teil der Beschaffung, für den Transport der erlangten kostenden Mittel bis an die Stelle, wo sie gebraucht werden sollen. Wir können auf jeder Heerstraße der Ameisen beobachten, wie mehrere der Tierchen gemeinsam einen Halm, einen gemeinsam erjagten Käfer oder eine von ihnen bedeckte und unter ihren Bissen sich krümmende unglückliche Raupe ihrem Bau zuschleppen.

Ganz ähnliche Vorteile bietet die Kooperation bei der „Verwaltung" kostender Objekte. Wenn man dazu die eigene Körpersubstanz rechnen will, so gehört hierher die gemeinsame Abwehr von Feinden,. die jedem einzelnen Mitgliede der Gesellschaft an Kraft überlegen sind. Kropotkin in seinem herrlichen warmherzigen Buch: „Gegenseitige Hilfe" trägt viele solcher Fälle zusammen: die Wehr der geselligen Weidetiere gegen Raubtiere, die Wehr der Bienen gegen den Bären, der kleinen Vögel gegen die Adler gehört hierher. Wagt doch kein noch so starker Raubvogel, in einen der unzähligen Schwärme zu stoßen: er weiß, daß er übel gezaust würde. So auch bei der eigentlichen „Verwaltung": die Bienen könnten nicht überwintern, wenn sie nicht durch ihre dichte Zusammendrängung Wärme erzeugten; und die Bewahrung der Nahrung ist im gemeinsamen Stock ungleich leichter, als in der Vereinzelung.

Hier handelt es sich überall nur erst um einfache Addition gleichartiger Energie zu einer Gesamtkraft, die, von einem Gesamtwillen gelenkt, eine für den einzelnen unerreichbare Gesamtleistung vollziehen kann. Im Menschlichen haben wir die gleiche Kooperation für Angriffszwecke in Jagd und Krieg und für Abwehrzwecke; und die gleiche Aktion vereinzelter unzureichender Kräfte zu einer zureichenden Gesamtkraft, z. B. bei der Fortbewegung schwerer Lasten.

Höher hinauf führt uns die eigentliche Differenzierung, d. h. die Verteilung der zur Beschaffung des Kollektivbedarfs erforderlichen Kollektivarbeit auf besonders ausgebildete differenzierte Individuen. Hier erst kann man im strengen Sinne von Arbeitsteilung und -Vereinigung sprechen.

Die höheren Tiergesellschaften haben diese Differenzierung biologisch ausgebildet. Das bekannteste Beispiel ist die Differenzierung der Honigbienen in Königinnen, Arbeitsbienen und Drohnen, der Ameisen in Soldaten und Arbeiter. Zu bestimmten Leistungen körperlich differenziert, d. h. mit verschiedenen, zweckmäßig ausgestalteten Organen versehen, integrieren sie sich zu der Kollektivleistung der Selbst- und Arterhaltung.

B. Die menschliche Wirtschaftsgesellschaft.

In der menschlichen Gesellschaft ist diese biologische Differenzierung kaum über ihre allerälteste Form hinausgelangt, über die Teilung in die beiden Geschlechter. Diese, ursprünglich rein geschlechtlichen Zwecken dienende, Differenzierung ist dann in der Gemeinwirtschaft der Familien die Ursache für starke Differenzierungen der Arbeit geworden; im allgemeinen hat auf primitiver Stufe der stärkere Mann die Arbeiten der Jagd und der Wehr, das schwächere Weib den Haushalt, die Kindererziehung, die Pflanzenzucht und daher auf höherer Stufe oft den Acker- und Gartenbau zugeteilt erhalten. Außerdem gibt es noch einige seltene Fälle, wo die biologische Differenzierung der Rassen zu ökonomischer Arbeitsteilung und -Vereinigung Anlaß gibt: in allen tropischen und subtropischen Ländern vollziehen die akklimatisierten Eingeborenen die schwereren Arbeiten der Beschaffung, während die Europäer die Kopf- und Verwaltungsarbeit übernehmen; sogar die gemeinen britischen Soldaten Indiens haben ihre Kulis. Natürlich spielt hier das politische Mittel mit. Wenn aber bei Bergtouren der dem Bergklima angepaßte eingeborene Führer die schwerere Last trägt und die größere Arbeit leistet, so ist das rein ökonomische Arbeitsteilung.

Von diesen Fällen abgesehen, vollzieht sich die Arbeitsteilung und -Vereinigung in der menschlichen Gesellschaft nicht durch biologische, sondern durch technische Differenzierung, durch Ausbildung nicht der Organe, sondern der „Organprojektion" (Friedrich Kapp). Der Mensch ist, wir wiederholen es, das tool-making animal, das werkzeugmachende Tier.

Erinnern wir uns, wodurch sich die menschliche E i n z e l wirtschaft über die tierische erhob. Das Tier beschafft kostende Objekte nur zum Zwecke der Verwaltung und Verwendung; der Mensch allein beschafft kostende Objekte auch zum Zwecke der Beschaffung a n d e r e r kostender Objekte; nur er beschafft das Werkzeug im weitesten Sinne. Und darum stehen auch seine primitivsten Wirtschafts g e s e l l s c h a f t e n hoch über den höchsten tierischen der Bienen, Termiten, Ameisen usw., weil das menschliche Kollektivbedürfnis immer auch die Beschaffung von Beschaffungsmitteln, von Werkzeugen, fordert.

I. Die Entwicklung der höheren menschlichen Wirtschaftsgesellschaft.

Auch die menschliche Wirtschaftsgesellschaft entwickelt sich nach der Spencerschen Weltformel aus dem Anfangszustande des Nebenein-

ander gleichartiger unverbundener zu dem Endzustande des Mit- und Füreinander ungleichartiger verbundener Elemente. Wie bei den Bienen, können wir auch bei den Menschen lückenlos alle Übergänge beobachten. Völkerkunde und Weltgeschichte zeigen uns alle Stufen.

Auch die menschliche Wirtschaftsgesellschaft integriert und differenziert sich in immer verfeinerter Arbeitsteilung und -Vereinigung als das jederzeit „kleinste Mittel", um den Kollektivbedarf zur Befriedigung des Kollektivbedürfnisses zu beschaffen und zu verwalten. Jeder neue Fortschritt in der Kooperation bedeutet die Verfügung über mehr und tüchtigere „kostende Mittel", bedeutet mit dem alten Ausdruck einen „wachsenden Reichtum" der Gesellschaft. In diesem Entwicklungsgange wird aus der naturwüchsigen die *höhere Wirtschaftsgesellschaft*, die sich in immer größerer Extensität der räumlichen Erstreckung und in immer größerer Intensität der Bedarfsdeckung um *ihren Markt zentriert.*

Betrachten wir zuerst in schnellem Überblick den äußeren Verlauf dieses großartigen und heilsamen Prozesses der Evolution, um dann die Kräfte zu studieren, die ihn richten, bestimmen und begrenzen.

Unsere am tiefsten in der Kultur stehenden Stämme, die primitiven Jäger, sind von dem mit Notwendigkeit vorauszusetzenden ersten Anfang der Menschlichkeit, dem homo primigenius erectus, schon überaus weit entfernt; sie haben bereits einen unermeßlichen Kulturweg zurückgelegt; denn keinem dieser Völkchen fehlt das Feuer, fehlt eine leidlich entwickelte Sprache, fehlen Waffen, fehlen Keimformen religiöser Gedanken. Und dennoch bieten sie fast noch ungetrübt das Bild des Anfangs einer Entwicklungsreihe, des Nebeneinander gleichartiger, unverbundener Teile. Alle sind gleich, kleine Horden blutsverwandter Elemente, alle haben die gleichen Existenzbedingungen menschlicher Raubtiere, die lediglich von den freiwilligen Gaben der Natur leben. Und alle leben unverbunden nebeneinander, abgesehen von den schwachen Fäden der Integration, die sich hier auf der ja verhältnismäßig schon hohen Entwicklungsstufe bereits angelegt haben: einige Ansätze zum Völkerrecht, Unverletzlichkeit der Gesandten und friedenbietender Händler, hier und da bereits einige gemeinsame Feste und Märkte. Im gewöhnlichen Verlauf ihrer Existenz aber lebt jede Horde für sich auf ihrem Jagdrevier, das sie eifersüchtig verteidigt; selbst wenn sie, getrieben durch die Nahrungsfürsorge, sich teilt, weil sie für ihr Revier zu zahlreich geworden ist, ganz wie niedere Seetiere sich teilen, wenn ihr Körper für die primitiven Ernährungsorgane zu massig wurde, — selbst dann treiben die beiden jungen Horden schnell

voneinander ab in dem ungeheuren Ozean ihrer Wüsten und Steppen, wie die beiden jungen Amöben, und verlieren fast sofort das Bewußtsein ihrer Verwandtschaft, wenn nicht etwa, auf etwas höherer Stufe, das gemeinsame Geschlechtswappen, das Totem, es bei Gelegenheit wieder wachruft.

Derselbe Mangel an Differenzierung und Integrierung wie zwischen den Horden, intertribal, besteht auch innerhalb der Horden, intratribal. Kaum höher ist die Arbeitsteilung und -Vereinigung gefördert als bei den in Horden lebenden höheren Tieren, etwa Rindern, Wildpferden und Pavianen. Auch hier haben wir bereits die geschlechtliche Arbeitsteilung und -Vereinigung, die die Natur selbst erzwingt, auch hier haben die älteren und stärkeren Männchen eine gewisse Autorität, eine Führermacht. Aber hier wie in der Horde ist im Grunde noch jede engere Familie, jeder Mann mit Weib und unmündigen Kindern, autarkisch, sich selbst versorgend: jeder hat dieselbe Arbeit, vollzieht dieselbe Leistung, das Weib als Gebärerin und Lasttier, der Mann als Jäger und schützender Krieger. Und wie es keine wirtschaftliche Differenzierung gibt, so gibt es auch keine soziale. Alle erwachsenen Männer sind gleichen Rechts, niemand hat zu befehlen, der nicht zwingen kann, niemand zu gehorchen, der Widerstand leisten kann. Die Jäger sind nach Ernst Großes treffendem Worte „praktische Anarchisten".

Von diesem Anfangsstadium aus vollzieht sich nun die Evolution der Horden zu immer größeren, immer mehr gegliederten, differenzierten und gleichzeitig immer mehr arbeitsteilig verbundenen, integrierten, geselligen Körpern, teils auf friedlichem Wege: durch Exogamie, die Sitte, die Weiber aus verbündeten Nachbarstämmen zu nehmen, durch den Friedensverkehr im Handel, auf Märkten und Messen, durch gemeinsamen Totem und gemeinsame Religionsübung auf gemeinsamen Festen: der Amphiktyonenbund, Olympia und Elis sind Reste solcher Bräuche. Vor allem aber vollzieht sich die Integration auf kriegerischem Wege: durch die Raubehe, die die Exogamie vorbereitet, und namentlich durch die kriegerische Unterwerfung einer Gruppe durch die andere, die den Staat erschafft.

Jetzt verschmelzen die einander ähnlichen, einfachen, undifferenzierten Sprachen zu einer reichgegliederten Volkssprache von viel höherem Ausdrucksvermögen; die einfachen, überall aus denselben Elementen des Ahnen- und Seelenkultes, der Dämonenfurcht und des Fetischismus zusammengesetzten Hordenreligionen verschmelzen zu einem reichgegliederten Götterhimmel, in dem der Gott der Sieger zum Göttervater

wird, dem sich die Götter der Besiegten und Angegliederten, je nachdem als Kinder oder Brüder, oder als feindliche, nur schwer gebändigte Dämonen unterordnen: Odin, Thor, die Asen und Wanen droben und Loki samt den Thursen unten; Zeus mit Apollo gegen die Titanen und Giganten, Ormuzd gegen Ahriman, Gottvater gegen den Teufel. — Jetzt differenzieren sich die sozialen Stände mit verschiedener politischer Berechtigung und Betätigung.

Vor allem aber differenziert und integriert sich nun die Wirtschaftsgesellschaft in immer wachsendem Maße: aus der Urproduktion wächst das Gewerbe mit dem Städtewesen, verbunden durch den viel älteren Handel, der sich jetzt aber neuen Zielen zuwendet; dieser primären Arbeitsteilung und -Vereinigung folgt die sekundäre, die die alten Urgewerbe in immer neue Zweige auseinanderfächert. Und zuletzt staffelt sich auf dieses schon so reiche Bild noch die tertiäre Arbeitsteilung und -Vereinigung, die Koordination vieler Handarbeiter in einer Werkstatt, der Fabrik, bei der jeder einzelne mit spezialisierten Werkzeugen (Maschinen) nur noch eine Teilfunktion des Gewerbes ausübt: das ist die Arbeitszerlegung.

a) Die Differenzierung.

1. Die Bedingungen der Differenzierung.
(Der Kollektivbedarf.)

Dieser gewaltige Entfaltungsprozeß ist an eine Bedingung geknüpft: an das Wachstum des Kollektivbedarfs und die Möglichkeit seiner Deckung. Dieser Zusammenhang von Ursache und Wirkung ist auf das stärkste einzuprägen: er enthält eines der allerwichtigsten Gesetze der Wirtschaftsgesellschaft.

Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung hängen nicht, oder doch nur gelegentlich sekundär, von technischen Errungenschaften ab, wie man oft sagen hört. Sondern im Gegenteil: die technischen Errungenschaften sind erst anwendbar bei einer gewissen Mindestgröße des Kollektivbedarfs. Betrachten wir ein kleines Dorf inmitten einer Wirtschaftsgesellschaft, die längst die höchste Höhe der tertiären Arbeitsteilung erstiegen hat. Es kann doch nur höchstens einen Gesamthandwerker der Holzbearbeitung, einen Stellmacher, der gleichzeitig Tischler ist, und einen Gesamthandwerker der Metallbearbeitung erhalten, einen Schmied, der gleichzeitig Schlosser, Monteur, Klempner usw. ist. Der Kollektivbedarf ist zu klein, als daß er zehn verschiedene Personen ernähren könnte. — Und ein Dampfschiff ist gewiß technisch eine Vorrichtung, die an

Leistungsfähigkeit dem Ruderboot unendlich überlegen ist: dennoch wird auch im Herzen der Kultur an einem selten benutzten Flußübergang das Fährboot allein möglich sein: der Kollektivbedarf ist zu klein; das Dampfschiff würde in diesem Falle ein zu großes Mittel zum Zwecke, d. h. unwirtschaftlich, sein.

Dasselbe gilt von allen Transporteinrichtungen, von festen Landstraßen, Chausseen und nicht zum wenigsten von Eisenbahnen. Sie alle sind nur dort wirtschaftlich möglich, wo sie das kleinste Mittel zum Zweck darstellen, d. h. wo ein genügend großer Kollektivbedarf nach Transportleistungen besteht, um so großen Beschaffungs- und Verwaltungsaufwand zu rechtfertigen. Denn „man schießt nicht mit Kanonen nach Sperlingen", d. h. man macht keinen Aufwand, der größer ist als der Erfolg. Niemals hätten die Vereinigten Staaten ihre riesenhaften, Milliarden verschlingenden, transkontinentalen Bahnen bauen können, trotz aller Technik, wenn nicht der kolossale Kollektivbedarf Europas nach der Zufuhr der amerikanischen Körnerfrüchte sie als das kleinste Mittel zum größten Zweck hätte erscheinen lassen. Daß die Bahnen nun ihrerseits in dem eigenen Lande die Kooperation ungemein gefördert haben, ist nur eine sehr erfreuliche sekundäre Nebenwirkung.

Und wieder dasselbe gilt von dem eigentlichen Werkzeug, insbesondere der von Elementarkräften bewegten Maschinerie. Schon das einfache Werkzeug des Handarbeiters kann sich nur in dem Maße differenzieren, wie der wachsende Kollektivbedarf ihm selbst die sekundäre Arbeitsteilung erlaubt und aufzwingt. Der dörfliche Stellmacher braucht ein für alle Arbeiten der Holzbearbeitung gleichmäßig geeignetes, also plumperes, für die einzelne Aufgabe weniger wirksames Werkzeug als etwa der Vorarbeiter einer Fabrik erlesener Ziermöbel. Und gerade so kann sich auch die Maschinerie erst entfalten, wenn die tertiäre Arbeitsteilung durch den wachsenden Kollektivbedarf möglich und notwendig geworden ist. Denn dann erst sind die einzelnen Teilarbeiten durch Arbeitszerlegung so vereinfacht, daß die vernunftlose Maschine sie ausführen kann, dann freilich besser, genauer als der Mensch, der Nerven hat.

Darum haben Wirtschaftsgesellschaften mit relativ kleinem Kollektivbedarf arbeitsparende Maschinen, die sie technisch schon besaßen, nicht verwendet und vergessen. Ein Jahrhundert vor Watt arbeitete in englischen Bergwerken die Dampfmaschine, damals Feuermaschine genannt, zur Hebung des Wassers und anderer Lasten. Warum wurde diese gewaltige Elementarkraft, angeblich die Schöpferin unserer modernen Kultur, damals nicht weiter ausgebildet? Fehlte es etwa an technischen

„Genies“? Denken wir an Otto von Guericke, und wir werden über den Gedanken lächeln. Nein, die Zeit war nicht reif dafür, der Kollektivbedarf zu klein; die Maschine wäre nicht das kleinste Mittel gewesen, und darum richtete sich das Genie der Zeit auf andere Ziele. Wenn es einen Beweis für die „sozialökonomische“, geschichtsphilosophische Anschauung gibt, daß es nicht die „Heroen“ Carlyles sind, die „Einzigen“ Stirners, die „aus sich selbst rollenden Räder“ Nietzsches, die die geschichtliche Massenbewegung verursachen, so ist es dieser: Massenhandlungen zur Befriedigung von Massenbedürfnissen, das ist die Weltgeschichte, und die Heroen, die Genies sind Werkzeuge dieser Massenkräfte, dieses Massenwillens.

Dafür noch ein zweites Beispiel, das auch hierher gehört. Eins der gewaltigsten historischen Genies der ganzen Geschichte ist Karl der Große. Er versuchte, in seinem Reiche die Goldwährung durchzuführen. Aber er scheiterte damit: die schönen vollwichtigen Solidi verschwanden in den Schatzkammern und strömten in noch viel größerem Maßstabe in kultiviertere Länder ab, als das karlingische Frankenreich es war. Diese Maschinerie der Warenzirkulation war für das noch fast ganz naturalwirtschaftliche Reich ein zu großes Mittel; der Kollektivbedarf nach Umsatzmitteln war zu klein, und so verschwand die Münze aus dem Verkehr.

α) Die Größe des Kollektivbedarfs.

Wovon hängt nun die Größe des Kollektivbedarfs ab?

Der Kollektivbedarf ist die Summe aller individuellen Bedarfe, soweit sie durch die Kollektivarbeit Deckung finden sollen. Er hängt also ab von der Größe des individuellen Bedarfs einerseits und der Zahl der in einer Wirtschaftsgesellschaft kooperierenden wirtschaftlichen Personen andererseits.

Der individuelle Bedarf hängt ab sowohl von naturgegebenen wie von kulturgegebenen Bedingungen.

Von den kulturgegebenen Bedingungen ist an dieser Stelle nicht zu handeln. Denn zwar wird der individuelle Bedarf sehr wesentlich durch die erreichte Kulturstufe bestimmt: je höher die Stufe, um so zahlreicher sind die Bedürfnisse des Individuums, um so größer vor allem sein unbedingt Deckung fordernder Bedarf, seine soziale „Notdurft“. Aber hier sind wir ja gerade dabei, erst einmal die Entwicklung der Wirtschaftsgesellschaft zu immer höherer Stufe unter dem Einfluß des wachsenden Kollektivbedarfs zu erklären: und darum dürfen wir zunächst nur die naturgegebenen Bedingungen der Umwelt in Betracht ziehen.

Der naturgegebene individuelle Bedarf ist zunächst vom Klima des Wohnortes abhängig. Er ist z. B. in den Tropen viel geringer, als in den Polarzonen. Denn, je größer der Verlust von Wärme an die umgebende Atmosphäre, um so größer ist auch das Bedürfnis nach Nahrung, und zwar nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ: der Eskimo braucht große Mengen sehr substantieller, d. h. sehr stark energiehaltiger Nahrung, namentlich Fett, das unter seinen Verhältnissen nur durch rastlose Jagd und Fischerei zu beschaffen ist, während der Tropenbewohner mit geringen Quantitäten vorwiegend vegetabilischer Nahrung sich im Gleichgewicht der Energie halten kann. Ebenso gering ist sein Bedürfnis nach Kleidung und Behausung.

Die Wirtschaftsgesellschaft der Polnähe hat also bei gleicher Kopfzahl einen viel größeren Gesamtbedarf als diejenige der Äquatornähe.

Auch der zweite Faktor, die Kopfzahl, hängt stark von naturgegebenen Bedingungen der Umwelt ab; diese Zahl ist unmittelbar abhängig von der Ergiebigkeit der äußeren Natur. Je geringer der Widerstand ist, den sie der Beschaffung der Befriedigungsmittel entgegensetzt, um so größer kann unter sonst gleichen Umständen die Gesellschaft werden. Die Eskimohorde kann, wenn sie einen dauernd besonders ergiebigen Jagd- und Fischplatz innehat, größer werden, als eine Nachbarhorde unter gewöhnlichen Umständen; die Bevölkerung einer tropischen Insel, auf der reiche Wälder von Kokosnuß- und Brotfruchtpalmen stehen, kann viel dichter werden, d. h. auf der gegebenen Fläche viel mehr Köpfe zählen, als auf einer Nachbarinsel ohne diese Naturschätze.

Aber unter allen Umständen bestimmt sich die Zahl der in einer Gesellschaft möglichen Individuen, solange sie noch als Naturwesen „okkupatorisch" leben, d. h. die freien Gaben der Natur beschaffen und verwalten, nach der Ergiebigkeit dieser Natur, und zwar nach ihrer Ergiebigkeit unter den u n g ü n s t i g s t e n regelmäßigen Umständen: das ist das Maximum ihres Normalbestandes, solange nicht Vorrichtungen erfunden sind, um die Überschüsse von Nahrung, die unter günstigeren Umständen erlangt werden, lange genug aufzubewahren. Der Herdenbestand eines Nomadenvolkes z. B. richtet sich nach der Nährkraft der Winterweiden, während die Sommerweide die Aufzucht einer viel größeren Menge erlauben würde; und nach dem Herdenbestand muß sich wieder die Kopfzahl des Stammes richten.

Hier haben wir die ökonomische Erklärung dafür, warum weder in den Tropen, noch in den Polarländern sich die Kultur hat aus eigener Kraft entfalten können: in den Tropen ist die Zusammensiedlung einer

ziemlich dichten Bevölkerung wohl möglich, weil die Natur verschwenderisch herschenkt: aber eben darum ist der individuelle Bedarf zu klein; die Peitsche des Bedürfnisses trifft den Menschen zu sanft, und darum ist sein Arbeitswille, die Ergiebigkeit seiner eigenen Natur, zu gering. In den Polarländern treibt umgekehrt zwar die Kargheit der Natur den Menschen zu rastloser Tätigkeit, aber sie gewährt auch nur kleinen Verbänden die Existenz: in beiden Fällen ist der Kollektivbedarf zu klein, um den Motor aller Zivilisation, die Arbeitsteilung und -Vereinigung, genügend zu entfalten.

Nur in den gemäßigten Zonen ist einerseits der individuelle Bedarf groß genug, um des Einzelnen Arbeitswillen gehörig anzustacheln, und andererseits die Natur ergiebig genug, um dennoch eine größere Bevölkerung in so dichter Siedlung zusammenzuhalten, daß höhere Kooperation noch möglich ist. Hier sind daher die Urstätten aller Zivilisation; und es ist charakteristisch, daß überall solche Stämme die Träger der Kultur geworden sind, die von einer harten Natur zu der Gewohnheit straffer Anspannung erzogen wurden, ehe sie in die Stätten größeren natürlichen Reichtums einzogen. Die Herrenvölker, der Adel aller Staaten, sind ursprünglich Bewohner armer Steppen und Gebirge; das vornehmste von allen, die Indogermanen, sind, wenn die Prähistoriker recht haben, sogar mehrfach durch die furchtbar harte Zuchtwahl einer Eiszeit für ihre Fürstenrolle herangezogen worden.

β) Die Deckung des Kollektivbedarfs.
(Kapazität des Landes und Dichtigkeit der Bevölkerung.)

Unter den primitiven Verhältnissen einer noch ganz naturwüchsigen, rein okkupatorischen Wirtschaft hängt also die Höhe des individuellen Bedarfs lediglich vom Klima ab. Und lediglich von der natürlichen Ergiebigkeit des Landes an Nahrung und eventuell Stoffen der Bekleidung hängt es ab, wie viel solcher individueller Bedarfe auf einer gegebenen Fläche Landes befriedigt werden können, oder, um ökonomisch zu reden, welche „Dichtigkeit der Bevölkerung“ möglich ist, oder: welche „Kapazität des Landes“ gegeben ist.

Beides, Individualbedarf und Kapazität, wachsen mit der Kulturentwicklung, aber in ungleichem Maße. Die Kapazität des Landes, d. h. seine Ergiebigkeit an Nahrung usw., wächst viel stärker als der Individualbedarf.

Sobald der Mensch aufhört, rein okkupatorisch zu wirtschaften, und in dem Maße, wie er dazu übergeht, „produktiv“ zu wirtschaften, d. h. schon beschaffte Güter auf die Weiterbeschaffung zu verwenden, wächst

zwar sein Individualbedarf, wenn auch nicht nach größerer Quantität, so doch nach besserer Qualität der Nahrung, und nach allerhand anderen Gütern. Aber viel stärker wächst die Ergiebigkeit der durch seine Arbeit befruchteten Natur.

Das wichtgste aller Güter für den Menschen ist die Nahrung; er mag alle Güter der Kulturbedürfnisse in noch so großen Mengen herstellen können: dennoch bleibt die maximale Dichtigkeit der Bevölkerung, bleibt die maximale Kapazität eines Landes immer auf das genaueste bestimmt durch die Menge der Nahrung, die es hergeben kann.

Auch diese Größe wächst mit der Kultur, das ist unbestritten, bis zu einem gewissen Optimum stärker als der Einzelbedarf, so daß eine größere Menge von Individuen „Lebensraum" gewinnt, und die Dichtigkeit der Bevölkerung zunehmen kann. Jede höhere Wirtschaftsstufe hat eine größere Kapazitätsziffer, als jede niedrigere. Friedrich Ratzel gibt folgende Durchschnittszahlen an: „Die Jägervölker, die keinen oder verschwindenden Ackerbau treiben, wohnen oft so dünn verteilt, daß nur ein Mensch auf die Quadratmeile kommt, nicht selten noch dünner. Wo etwas Ackerbau dazu kommt, wie bei vielen Indianerstämmen, Dajaken, Papua, finden wir 10—40, bei höher entwickeltem Ackerbau in Innerafrika und dem Malayischen Archipel 100—300; küstenbewohnende Fischervölker sitzen im Nordwesten Nordamerikas bis zu 100 auf der Quadratmeile, in ähnlicher Dichtigkeit Hirtennomaden. Wo Fischfang und Ackerbau zusammentreffen, finden wir auf den ozeanischen Inseln bis zu 500. Dieselbe Zahl erreichen in vorwiegend steppenhaften Ländern die aus Nomaden und Ansässigen gemischten Vorderasiaten. Damit haben wir bereits den Schritt über die Schwelle einer anderen Kulturform gemacht, die in ihrer indisch-ostasiatischen Ausprägung über 10 000, in der europäischen unter Zusammenwirken der Industrie und des Verkehrs 15 000 auf der Quadratmeile ernährt."

Hier drücken sich in eindrucksvoller Wucht die Leistungen der gesellschaftlichen Arbeitsteilung und -Vereinigung aus. Wir sehen, wie überaus wenig der Mensch der Natur, wie überaus viel er seiner gesellschaftlichen Arbeit verdankt. Auf mehr als das Zwanzigtausendfache hat er dadurch die Kapazität des Bodens gesteigert.

2. Die Grenze der Differenzierung.
(Das Gesetz der sinkenden Erträge.)

Indessen: das hat seine natürliche Grenze. Die gesellschaftliche Kooperation stößt doch mindestens auf ein Hemmnis, das Beachtung

verdient. Die Nahrungsmittelerzeugung unterliegt nämlich unbedingt und unbestritten dem „*Gesetz der sinkenden Erträge*". Es hat den folgenden Inhalt:

„*Der Ertrag an Nahrungsmitteln der landwirtschaftlichen Arbeit wächst ceteris paribus in geringerem Maße als die darauf verwendeten Kosten an Energie und kostenden Mitteln.*" Je mehr Kräfte an einer landwirtschaftlichen Arbeit kooperieren, desto kleiner wird ceteris paribus der auf den Einzelnen entfallende Ertrag an Nahrungsmitteln.

Das ist das Gesetz der sinkenden Erträge, auch bezeichnet als das „Gesetz der Produktion auf Land". Wir werden ihm noch viel begegnen; es ist die wichtigste Prämisse aller Ableitungen der sogenannten Bourgeoisökonomik.

In seinen Grenzen ist es unbestreitbar richtig. Hundert Arbeiter auf einem Quadratkilometer fruchtbaren Landes werden ceteris paribus sicherlich weniger als hundertmal so viel Nahrung erzielen, wie ein Arbeiter; ceteris paribus heißt: wenn er unter den gleichen Bedingungen mit der gleichen Ausstattung an Kenntnissen und Werkzeugen tätig ist.

Wäre nicht diese Einschränkung „ceteris paribus", dann könnte die Bevölkerung sich überhaupt auf gegebener Fläche nicht verdichten, der Kollektivbedarf könnte überhaupt nicht wachsen, und Kultur wäre überhaupt nicht möglich.

Glücklicherweise aber sorgt die gesellschaftliche Kooperation dafür, daß der Mensch bei seiner Nahrungsbeschaffung mit immer besseren Kenntnissen und immer wirksameren Werkzeugen ausgestattet wird in dem Maße, wie die Bevölkerung sich verdichtet. Wenn der schweifende Jäger den Bumerang oder den Bogen erfindet, so gibt ihm die Quadratmeile mehr Beute als vorher, wo er mit dem Stein oder dem Knüppel werfen mußte: und die Kapazität des Landes hat zugenommen.

So erweitert jeder Fortschritt der Erkenntnis und des Werkzeugs die Kapazität und die Dichtigkeit, und die Menschheit kann sich emporentwickeln von der kleinen Horde der Sammler und Jäger einerseits zu den schon viel dichter sitzenden Hackbauern, andererseits zu den zahlreichen Schwärmen der Nomaden. Und die Vereinigung dieser beiden Wirtschaftsgesellschaften durch die Unterwerfung im Staate erschafft dann die Pflugkultur, die wieder eine größere Kapazität besitzt. Wieder später ersetzt der eiserne Pflug den hölzernen Haken; die Düngung ersetzt die Brache — wieder wächst die Kapazität und die Dichtigkeit, usw.

Hier wirken also zwei antagonistische Kräfte gegeneinander: von der einen Seite die gesellschaftliche Kooperation, die den Ertrag an Nahrung durch Verbesserung der Kenntnisse und der Werkzeuge zu vermehren tendiert, und von der anderen Seite das Gesetz der sinkenden Erträge, das den Ertrag der Nahrung pro Kopf herabzusetzen tendiert. Bis zu einem gewissen Optimum überwiegt unbestritten die erste Kraft: aber wann ist dieses Optimum gegeben?

Ich werde später, bei der Kritik der Bourgeoisökonomik, den Beweis führen, daß dieses Optimum noch heute nicht erreicht *ist* und auch in keiner für uns absehbaren Zeit erreicht werden *kann*. Bisher ist das Gesetz der sinkenden Erträge der Landwirtschaft immer, wo das politische Mittel nicht allzu grob eingriff, durch *das Gesetz der steigenden Erträge der gesellschaftlichen Kooperation* überkompensiert worden und wird in aller für uns absehbaren Zeit weiter überkompensiert werden. Darum hat bisher der wachsende Kollektivbedarf immer seine Deckung gefunden und wird sie weiter finden, und darum hat sich bisher die gesellschaftliche Arbeitsteilung und -Vereinigung entwickeln können und wird sich weiter entwickeln.

Immerhin ist festzuhalten, daß hier eine gewisse Reibung, ein totes Gewicht existiert, das den Fortschritt nicht hindert, aber doch hemmt: eine Art Bremsschuh am Wagen der Kultur.

Jedenfalls gibt es, kraft dieses Gesetzes, für *jede gegebene Kulturstufe* auf einem Boden von gegebener natürlicher Ergiebigkeit eine maximale Kapazität und Dichtigkeit. Ist diese einmal erreicht, dann muß die menschliche Gesellschaft sich entweder teilen oder den weiteren Zuwachs künstlich beschränken. Das letztere geschieht durch den bei Naturvölkern weit verbreiteten artifiziellen Abort der Schwangeren oder durch Tötung von überzähligen Kindern, namentlich von Mädchen. Daher die Sitte, daß auf patriarchalischer Stufe der Vater das neugeborene Kind „aufhebt“: erst dadurch übernimmt er die „Versorgungslast“.

Die Teilung geschieht entweder formlos durch einfache Auseinandersiedlung der ursprünglich Blutsverwandten; wir haben noch in der biblischen Erzählung von Lot und Abraham ein Beispiel dafür: „der eine geht rechtshin, der andere linkshin“. Oder sie vollzieht sich feierlich durch Aussendung eines „heiligen Frühlings“, den Auszug der jungen Mannschaft mit Frauen und Bräuten zur friedlichen oder kriegerischen Gewinnung neuen Landes.

Aber, wie immer sich diese Auswanderung vollziehe, jedenfalls verringert sie die auf der gegebenen Fläche vorhandene Dichtigkeit und den Kollektivbedarf. Solange diese Grenze der gegebenen Kulturstufe nicht überschritten wird, ist daher die weitere Entwicklung der gesellschaftlichen Kooperation nicht möglich.

Sie kann nur weiter gefördert werden dadurch, daß mehrere solcher ihrem Maximum naher Wirtschaftsgesellschaften sich integrieren, so daß ihre beiden Kollektivbedarfe sich zu einem einzigen größeren Kollektivbedarf summieren.

b) Die Integrierung.

1. Die Bedingungen der Integrierung.

Diese Verschmelzung wird wieder durch natürliche Bedingungen erleichtert, wenn nicht verursacht. Nur bei Abwesenheit natürlicher Hindernisse des Verkehrs kann unter primitiven Verhältnissen die Integration mehrerer Wirtschaftsgesellschaften zur Kooperation sich vollziehen; und einen hohen Grad kann sie nur dort erreichen, wo im Gegenteil natürliche Verbindungen bestehen.

Die natürlichen Hindernisse sind die Gebirge und die großen inselarmen Meeresflächen: die natürlichen Verbindungen die flachen Ebenen und die Wasserstraßen der schiffbaren Flüsse und der Inselmeere. Darum sind die Küsten der großen Meere dort, wo keine Inseln vorgelagert sind, und die Gebirge in der Regel auch in der gemäßigten Zone die Sitze der Unkultur: wir erinnern an die Ostküste Nordamerikas, wo zur Zeit der Entdeckung noch kleine Jägerstämme hausten, an die Roheit aller Bergvölker. Umgekehrt sind die Küsten und Inseln der Archipele und die Ebenen, vor allem die von großen Strömen durchflossenen Ebenen, überall in der gemäßigten Zone Sitze einer schnell wachsenden Bevölkerung, Arbeitsteilung und Kultur. So z. B. die Archipele des Mittelmeeres, Insulindiens und Japans, die Hochplateaus von Mexiko und Peru, das, wenn auch unter dem Äquator gelegen, dennoch infolge seiner enormen Höhenerhebung die Bedingungen der gemäßigten Zone besitzt; und vor allem die großen autochthonen Kulturen in den Ebenen des Nil, des Euphrat und Tigris, des Indus, Ganges, Brahmaputra, des Hoangho und Jantsekiang.

Unter so günstigen Bedingungen der Natur vollzieht sich die Integrierung der vereinzelten Wirtschaftsgesellschaften sowohl durch das politische Mittel, die Eroberung und Staatsbildung, wie auch durch das ökonomische Mittel, den Handel.

α) Die politische Integrierung.

Wenn ein kriegerisches Jäger- oder Hirtenvolk ein Bauernvolk unterwirft, über ihm seinen Staat aufrichtet und sich als sein Herrenstand, sein Adel, bei ihm, über ihm ansiedelt, dann wächst der Kollektivbedarf aus zwei Ursachen sehr bedeutend.

Erstens wächst die Kopfzahl der auf einer gegebenen Landfläche zusammengesiedelten Bevölkerung durch die Addition der Sieger samt ihren Knechten zu dem ursprünglichen Bestande. Zweitens aber wächst der Kollektivbedarf in noch viel stärkerem Maße, weil die Herrenklasse als ihr Herreneinkommen große Mengen von qualitativ erlesenen kostenden Befriedigungsmitteln fordert und eintreibt. Einen Teil dieses Klassenbedarfs kann die Untertanenschaft dadurch beschaffen, daß sie ihren eigenen Klassenbedarf der Menge und der Güte nach einschränkt: aber das hat seine natürlichen Grenzen in der „Notdurft". Und ferner wirkt der oben entfaltete Luxus nach unten aufeuernd; er erweckt unten neue Bedürfnisse, die Befriedigung erfordern.

Das Mittel dazu steht zur Verfügung: stärkere Anspannung der eigenen Arbeitsenergie.

Der freie Primitive kennt im Grunde nur allenfalls bei der Jagd und im Kriege die Arbeit in dem Sinne der Kulturvölker, als eine stetig auf Erreichung eines Zieles gerichtete Anspannung. In allen anderen Beschäftigungen steht seine Arbeit dem Spiele näher. Erst unter dem Drucke der Herrschaft lernt er schwer und widerwillig, zu „arbeiten" im engeren Sinne. Der Zwang ist das Gewicht, das die Feder seines Willens zur Arbeit immer stärker belastet, aber auch immer stärker spannt; die erzwungene Arbeit ist die Übung des bewußten Willens — und Übung ist Bedingung aller Meisterschaft.

Unsagbares Elend hat die Unterwerfung im Staate durch Jahrtausende über Milliarden von geplagten Menschen gebracht und bringt sie noch heute über Millionen freier Bürger freier Staaten. Und dennoch wird der wertende Soziologe sie als den stärksten Motor der Kultur und der endgültigen Erlösung der ganzen Menschheit, auf die wir hoffen, preisen dürfen. Denn vor allem schuf sie die erste Bedingung aller Kultur, die Verschmelzung ehemals feindlicher Völker; und dadurch die dichtere Zusammensiedlung größerer Menschenmassen, während die Epoche vor der Staatsbildung den besiegten Feind martert und tötet und oft genug verspeist, so daß die Integration unmöglich ist. Und dann entwickelte sie die segensreiche, einzige Ursache aller Kultur,

die strenge Arbeit. Die Menschheit mußte durch eine furchtbar harte Schule gehen, um ihre Erlösung zu finden. Jetzt hat sie die Elemente zu ihren Sklaven gemacht; das Weberschiffchen fliegt jetzt ohne den Weber, der Pflug arbeitet jetzt ohne den Stier; damit ist die Bedingung erfüllt, an die Aristoteles spöttisch die Abschaffung der Sklaverei knüpfte, und sie kann und wird verschwinden, in jeder Form, auch der der Lohnsklaverei; und die freie Menschheit kann und wird diesen Planeten bewohnen als ein Geschlecht von Fürsten, die sich von den Elementen bedienen lassen.

Die Integration durch Eroberung ergreift immer weitere Gebiete; der junge primitive Feudalstaat unterwirft Bauernschaft nach Bauernschaft, bis er mit einem zweiten Staate zusammenstößt; auch sie verschmelzen durch Eroberung, und so wachsen die politisch integrierten Länder und Wirtschaftsgesellschaften immer mehr an, bis so gewaltige Reiche entstanden sind, wie das Alexanders oder Tamerlans oder Dschinghis-Khans.

Auf diese Weise kann auch ohne Dazwischentreten des Handels ein überaus starker Kollektivbedarf entstehen, der eine verhältnismäßig hohe Kooperation fordert und erlaubt.

Das ist am häufigsten in fürstlichen und kleineren grundherrlichen Hofhaltungen der Fall, den sogenannten „Großoikenwirtschaften“ der Feudalwirtschaft und der kapitalistischen Sklavenwirtschaft. Eine solche Großoikenwirtschaft integriert eine große Menge von Menschen zu einer Wirtschaftsgesellschaft mit starkem Kollektivbedarf: den Grundherrn selbst samt seinen Angehörigen, seiner Leibgarde, seinen Hausbeamten und Bediensteten oben — und die Gesamtheit der Arbeits- oder Tributpflichtigen unten. Der in der Kämmerei zusammenströmende Vorrat von kostenden Mitteln ist unter Umständen so bedeutend, daß sehr viele Menschen davon ernährt werden können; und es ist selbstverständlich, daß der fürstliche Grundherr durch sie alle Bedürfnisse einer möglichst verfeinerten Lebenshaltung herstellen läßt. In solchen Großoikenwirtschaften ist namentlich die sekundäre Arbeitsteilung und -Vereinigung, die Spaltung der alten plumpen Gesamtgewerbe in verfeinerte Spezialgewerbe, ausgebildet worden; hier haben auch die sog. „Traditionswerte“ leicht Wurzel fassen können, die technischen, wissenschaftlichen und künstlerischen Errungenschaften, die ein jüngeres Volk von einem älteren Kulturträger übernimmt. Denn die Fürsten haben sich immer zur Mehrung ihres Behagens und ihrer Pracht bemüht, die geschicktesten Künstler der vorgeschrittensten Länder oder wenigstens

ihre Erzeugnisse als Modelle eigener Beschaffung der begehrten Güter zu gewinnen. So überträgt sich die Zivilisation wie in Stecklingen von Land zu Land, von Fürstenhof zu Fürstenhof, um in günstigem Boden in Wäldern aufzuschießen.

Solche Großoikenwirtschaften mit überaus verfeinerter Arbeitsteilung und -Vereinigung waren also vor allem die Fürstenhöfe aller Zeiten; Karls des Großen „Capitulare de villis" führt schon sehr viele verschiedene Gewerbe an, die auf den Domänen in eigener Regie der Kämmerei betrieben wurden. Dann haben wir großartige Beispiele in der Latifundien- und Palastverwaltung der Antike, namentlich des späten Römerreichs. Hier umschließt die familia domestica nicht nur die allerspezialisiertesten Gewerbe (eigene Spezialisten für den Faltenwurf der Toga z. B.), sondern auch Ärzte, Professoren der Philosophie, Rhetorik usw., Pädagogen, Gladiatoren, Bravi, Tänzer, Schauspieler und das ganze Heer der Haushaltsbeamten und Bediensteten: Intendanten, Kammerdiener, Köche, Kellermeister, Küfer, Kutscher, Stallknechte, Sänftenträger, Lakaien usw. Die neuzeitlichen Großoikenwirtschaften unserer Großgrundbesitzer und Großkapitalisten sind nur schwache Abbilder davon.

In seltenen Fällen hat eine solche Großoikenwirtschaft ein ganzes Land überspannt. Die erste Stufe, noch eine Vorstufe, repräsentiert das Rom der späteren Republik und der Kaiserzeit, das seinen souveränen Pöbel mit den Getreidetributen der Provinzen fütterte; die nächste Stufe stellt das Pharaonenreich dar, das auf seiner Höhe die gesamte Staatsverwaltung des ganzen Landes als Teil der königlichen Großoikenwirtschaft behandelte: alle Beamten der Zivilverwaltung und die gesamte Kriegsmacht erhielt Nahrung, Bekleidung, Waffen, Werkzeuge und Materialien aus den „Häusern des Königs", in denen die Tribute und Steuern zusammenflossen. Die dritte und letzte Stufe repräsentiert das Reich der Inka in Peru, wenn es nämlich wahr ist, daß hier über a l l e s Erzeugnis des Acker- und Gewerbefleißes, auch über das den Untertanen verbleibende, von Staats wegen verfügt wurde. Der kollektivistische „Zukunftsstaat" der Marxisten wäre, wenn er möglich wäre, gleichfalls eine solche alles überspannende Großoikenwirtschaft.

β) Die ökonomische Integrierung.

(Der Handel.)

Indessen tendiert die Entwicklung in allen fortschreitenden Wirtschaftsgesellschaften auf Auflösung der Großoikenwirtschaften. Die

Kraft, die diese Umformung bewirkt, ist das ökonomische Mittel, der Tausch, der Handel. Er erschafft eine ganz andere Form der Integration. eine viel wirksamere, weiter spannende und tiefer greifende, die höhere Wirtschaftsgesellschaft, die Marktgesellschaft.

Der Handel ist, wie schon angedeutet, uralt. Schon die Primitiven besitzen ihn in allen Erdteilen, und die „Wissenschaft des Spatens", die Vorgeschichte, besitzt unzweifelhafte Dokumente prähistorischen Handels.

Der Handel kommt zu den vereinzelten naturwüchsigen Wirtschaftsgesellschaften — und sie kommen zu ihm. Jenes ist der Hausierhandel, dieses der Handel auf Messen und Märkten, die ebenfalls uralt sind; sie schließen sich häufig an gemeinsame Kult- und Stammesfeste an, vereinigen zuerst verwandte Nachbarn, dann aber auch fremde Händler.

Der Handel vollzieht zunächst den Tausch solcher Naturerzeugnisse, die nicht überall vorkommen. Das sind z. B. der Beilstein, der Nephrit, der Pfeifenton, gewisse farbige Erden, die dem Schmuckbedürfnis dienen, und das Salz. Was die eine Wirtschaftsgesellschaft im Überfluß gewinnt, vertauscht sie gern gegen Güter einer anderen, die sie selbst nicht besitzt. So tauschen Jägervölker Afrikas ihre Beute an Wild gern gegen die Feldfrüchte ihrer ackerbauenden Nachbarn. Die naturwüchsige Differenzierung wird zur Integrierung.

Dasselbe gilt von der kulturwüchsigen Differenzierung. Träger höherer Kulturen sind zu allen Zeiten in die Gebiete der geringeren Kultur gezogen, um die Erzeugnisse ihres Gewerbefleißes gegen kostbare Naturerzeugnisse und Erzeugnisse des rohen Gewerbefleißes zu vertauschen. So gelangten in urvordenklichen Zeiten phönizische Glaswaren, etruskische Metallwaren, ägyptische Steinschnitzereien, keltische Bronzewaffen an die Nord- und Ostsee, und kam Zinn und Bernstein zurück.

Der Kollektivbedarf der durch diesen Handel integrierten Wirtschaftsgesellschaft wuchs, und eine entsprechende Kooperation war die Folge. Hüben und drüben begann man für den „Export" zu arbeiten; die Gewerbe differenzierten sich, der Handelsstand besetzte sich immer stärker und entwickelte durch seine Nachfrage nicht nur diejenigen Gewerbe, deren Erzeugnisse der Gegenstand seines Handels waren, sondern auch alle für den Transport tätigen Gewerbe: Wagen- und Schiffbau, Riemerei und Seilerei, die Zucht von Zug- und Reittieren usw. Schon in der prähistorischen Zeit haben wir ganze Ansiedlungen, die augenscheinlich

ihr Handelsgut gewerbsmäßig, beinahe fabriksmäßig für den Export herstellen, namentlich Salz und Waffen, zuerst aus Stein, dann aus Bronze, zuletzt aus Eisen. Und die Parallele dazu gibt uns die Völkerkunde, ganze Dörfer z. B. in dem polynesischen Archipel, die Töpferwaren, Gewebe usw. für den Export herstellen: internationale Arbeitsteilung und -Vereinigung.

Ihre volle Höhe erreicht die Marktwirtschaft erst im Staate; nicht nur, weil die Herrenklasse selbst ihre Beute, Sklaven und Güter, gern gegen andere Dinge vertauscht und daher einen kaufkräftigen Markt bildet; — sondern der Staat selbst ist gezwungen, vor allem für den Friedensschutz nach außen und innen zu sorgen, und das ist die wichtigste Bedingung des Handels, den allzuviel Risiko abschreckt. Der Staat muß ferner überall dort, wo keine natürlichen Verkehrsstraßen, Ströme oder Meeresarme, bestehen, für Straßen sorgen, schon im Interesse der militärischen Bereitschaft gegen feindliche Einfälle oder Aufstände, und ferner als das „kleinste Mittel zum größten Erfolge" der Herrenklasse, weil nur auf ausreichenden Straßen die Tribute ohne große Verluste bis an das Heerlager der Herrenklasse geliefert werden können. Und Straßen sind die zweite, kaum weniger wichtige Bedingung des Handels.

2. Die Grenze der Integrierung.
(Der Transport-Widerstand.)

Wir stoßen hier auf das zweite ökonomische Grundgesetz der Kooperation, das Gesetz von dem Transportwiderstand. Es lautet: *der Umfang des Handels ist abhängig von dem Transportwiderstande.*

Die Größe des Transportwiderstandes bedingt nämlich die Größe des Transportaufwandes. Und die absolute und relative Größe des Aufwandes bedingen ihrerseits die „Handelsfähigkeit" der Ware.

Der Kaufmann will gewinnen, indem er eine Ware zu höherem Preise verkauft, als sie ihm selbst zu stehen kommt. Sein eigener Beschaffungspreis setzt sich zusammen aus seinen „Gestehungskosten", d. h. dem Aufwande, mit dem er die Ware selbst hergestellt bzw. eingekauft hat, und den Transportkosten vom Gestehungsorte bis zum Verkaufsorte. Je mehr von der Differenz zwischen Gestehungspreis und Verkaufspreis durch den Transportaufwand verschlungen wird, um so weniger gewinnt der Händler; — sobald ein gewisses Minimum des Gewinnes, mathematisch deduziert, der Gewinn Null erreicht ist, ist kein Handel mehr möglich.

α) Der absolute Transportwiderstand.

Der Transportaufwand wächst zunächst mit dem absoluten Transportwiderstand. Darunter verstehe ich den Widerstand, den die Transportgüter einerseits, die Transportmittel andererseits der Fortbewegung entgegenstellen.

Den durch die Transportgüter geleisteten Widerstand kann man als den *aktiven Transportwiderstand* bezeichnen. Er hängt ab von der „Transportfähigkeit“ des Gutes. Lebende Tiere sind transportfähiger als tote Objekte, denn sie transportieren sich selbst und häufig nicht nur ihr Futter, sondern sogar noch andere Ware. Daher kann der Handel mit Pferden, Kamelen, Eseln, Rindern über weitere Strecken gehen als der mit Schafen; und der Handel mit allen Tieren, die man treiben kann, über weitere Strecken als der mit toten Objekten. Und hier sind wieder diejenigen am meisten transportfähig, die auf ein bestimmtes Gewicht den kleinsten Raum einnehmen und überhaupt die „handlichsten“ sind. Sperrgut, das sich gegen den Transport „sperrt“, kostet darum überall mehr Fracht als Stückgut; Gut, das verstaut werden muß, überall mehr Fracht als Gut, das nur gefüllt wird, wie z. B. ungesacktes Korn, Kies, Petroleum usw.

Den durch die Transportmittel geleisteten Widerstand nenne ich den *passiven Transportwiderstand*. Er hängt ab von der Länge der zurückzulegenden Transportentfernung, von der Beschaffenheit und polizeilichen Sicherheit der Wege und der Güte der Transportmittel. Je länger und unsicherer der Weg, um so größer ceteris paribus der Transportaufwand. Und je schlechter Weg und Transportmittel, um so größer gleichfalls der Transportaufwand. Auf schlechten Wegen, vor schlechten Wagen legen die gleichen Zugtiere nicht den zehnten Teil derselben Strecke zurück, wie auf guten Wegen vor guten Wagen. Der Transport kostet also mehr als die zehnfache Zeit und Kraft und das zehnfache Futter für Menschen und Vieh. Daraus ist zu ermessen, welche ungeheure Bedeutung die Verbesserung der Straßen für den Handel, die Integration der Wirtschaftsgesellschaften, den Kollektivbedarf und die Arbeitsteilung hat, namentlich, wenn wir bedenken, daß schlechte Wege auch schlechte plumpe Wagen erzwingen, weil gute darauf zerbrechen. Gute Straßen erstrecken den Halbmesser des Kreises der Integration durch den Handel ganz ungeheuer; der Kreisinhalt verhundertfacht sich, wenn der Radius sich verzehnfacht. Daraus kann man ermessen, was die noch viel gewaltigere Herabsetzung des Transportwiderstandes

durch das moderne Verkehrsmittel der Eisenbahnen für die Kooperation der Völker geleistet hat.

β) Der relative Transportwiderstand.

Je wertvoller eine Ware, d. h. je höher der für die Gewichtseinheit erzielte Verkaufspreis, desto geringer ist der relative Transportwiderstand, desto „transportfähiger“ ist sie.

Der Gewinn des Händlers nämlich muß immer im Verhältnis zum Werte seiner Ware stehen. Wenn er an einem Zentner Eisen zehn Pfund Eisenwert gewinnt, so muß er an einem Zentner Gold zehn Pfund Goldwert gewinnen: denn er wird eher tausend Zentner Eisen verkaufen als einen Zentner Gold.

Nun kostet es aber (von Verpackung und Aufsicht abgesehen) gerade so viel, einen Zentner Eisen zehn Meilen weit zu transportieren, wie einen Zentner Gold. Der Transportaufwand für das Zumarkteschaffen eines Zentners Gold verschlingt also einen viel kleineren Teil der Differenz zwischen Gestehungs- und Verkaufspreis. Je kostbarer also eine Ware, um so größere Strecken kann sie überwinden, um so transportfähiger ist sie. Und Waren von so hoher Kostbarkeit wie Gold und Edelsteine sind „absolut transportfähig“; ihr aktiver Transportwiderstand ist so gering, daß sie unter allen Umständen, auch gegen den größten passiven Transportwiderstand, jede denkbare Strecke überwinden können.

γ) Der politische Transportwiderstand.

Aus dem Gesagten geht hervor, wie sehr die Fürsorge des Staates für Wegewesen und Wegepolizei den passiven Transportwiderstand herabsetzt, den Integrationskreis der Wirtschaft erweitert, den Kollektivbedarf erhöht und die Arbeitsteilung und -vereinigung entwickelt.

Leider liegt es in den Tendenzen des Staates, diesen Prozeß auf der anderen Seite wieder zu hemmen, indem er künstlich passive Transportwiderstände schafft. Das sind in primitiven Verhältnissen die Geleitgelder, mit denen z. B. heute noch in der Sahara die Karawanen sich gegen die Angriffe der Tuareg versichern, und auf entwickelteren Stufen die Zölle aller Art: Grenz-, Brückenzölle, Mauthgelder usw. Sie erhöhen den Transportaufwand, und das heißt den Transportwiderstand, verkleinern den Integrationskreis der Wirtschaft, vermindern den Kollektivbedarf und schrauben die Arbeitsteilung und -vereinigung zurück. Während die Herabsetzung des Transportwiderstandes den Kreis der Wirtschaft durch Integration vereinzelter Wirtschaftsbereiche erweitert,

tendiert jede Vermehrung des Transportwiderstandes dazu, einen schon bestehenden Kreis in vereinzelte Wirtschaftskreise zu desintegrieren.

c) Die Differenzierung und Integrierung.

1. Die Kombination der beiden Kräfte.

Wir haben bisher die beiden Kräfte der Differenzierung und Integrierung gesondert betrachtet, nach ihren Bedingungen und ihren Grenzen. Jetzt müssen wir uns erinnern, daß alle Entwicklung in der Kombination der beiden Kräfte besteht, die miteinander wirken wie die Zahnräder einer Maschine derart, daß jede Vorwärtsbewegung des einen eine entsprechende Vorwärtsbewegung des anderen herbeiführt.

So auch in der Wirtschaft; auch hier „treibt ein Keil den anderen". Jeder Fortschritt der Differenzierung, d. h. jedes Wachstum der Arbeitsteilung durch Vermehrung des Kollektivbedarfs in einer gegebenen Wirtschaftsgesellschaft, verleiht ihr die Kraft, natürliche oder politische Transportwiderstände zu beseitigen und dadurch eine neue Integration mit einer anderen Wirtschaftsgesellschaft zu vollziehen. Dadurch wachsen wieder Kollektivbedarf und Differenzierung; die Kapazität des Landes wächst, die Bevölkerung verdichtet sich und kann, ehe noch die Grenze erreicht ist, die ihr das Gesetz der sinkenden Bodenerträge zieht, wieder neue Transportwiderstände beseitigen und neue, umfassendere Integrationen vollziehen. Bis ihre Kraft groß genug geworden ist, um alle Gebirge zu untertunneln, alle Ozeane zu überspannen, alle Kontinente mit einem dichten Straßennetz von Chausseen und Eisenbahnen zu bedecken. Und bis sie schließlich mit der Erfindung des lenkbaren Luftschiffs die letzten Transportwiderstände, die die N a t u r ihrer Entwicklung noch entgegensetzt, im wahrsten Sinne des Wortes überfliegt. Von diesem Augenblick stehen der letzten, größten Integration der Völker zur Menschheit nur noch p o l i t i s c h e Transporthindernisse im Wege.

Aber auch mit diesen räumt die Entwicklung immer mehr auf. Eine in der Integration begriffene Wirtschaftsgesellschaft, die noch in mehrere politisch gesonderte Staatsgesellschaften zerspalten ist, empfindet die dadurch gesetzten politischen Transportwiderstände je länger je mehr als unerträgliche Belastung, bildlich gesprochen, als Fesseln, die den wachsenden Körper der Gesellschaft um so schmerzhafter einschnüren, je stärker er wird. Auf die Länge muß entweder der Körper verkrüppeln oder seine Fesseln sprengen.

Durch dieses enorme Kollektivbedürfnis nach der völligen Integration der staatlich getrennten Teile einer Gesellschaft als dem kleinsten Mittel zur größten Kollektivbefriedigung ist z. B. die nationale Einigung Deutschlands, die charakteristischerweise zuerst als Zollverband ins Leben trat, und Italiens mehr als durch andere Bedürfnisse befördert worden, so sehr es sich auch, den Bedürftigen selbst unbewußt, in allerhand ideologische Mäntelchen verhüllte.

Wie weit diese politische Integration in der Zukunft der unaufhaltsam fortschreitenden ökonomischen Integration folgen wird, kann niemand voraussehen. Den nächsten Schritt werden große internationale Wirtschafts- und Zollverbände bilden, zu denen sich die kleineren Staaten schon aus Gründen der Selbsterhaltung werden zusammenschließen müssen. Denn nur auf diese Weise werden sie mit den beiden ungeheuren, politisch völlig integrierten Wirtschaftskörpern der Vereinigten Staaten und Rußlands den Wettbewerb um die Grundlage aller politischen Selbständigkeit, den Reichtum, aufnehmen können. Wenn diese beiden Reiche erst die Bevölkerungsdichtigkeit erreicht haben, die ihnen die Kapazität des Landes erlaubt, auch nur annähernd die heutige Dichtigkeit Westeuropas, dann ist dort ein geschlossener nationaler Markt von je einer Milliarde Menschen vorhanden, innerhalb dessen es keinerlei politischen Transportwiderstände gibt. Und dann werden sie den kleineren Staaten mit geringerem Markte ungeheuer an Reichtum und militärischer Macht überlegen sein, wenn diese sich nicht ökonomisch und irgendwie politisch zu Märkten annähernd gleicher geschlossener Größe vereinigen. Ob das in der Form von Zollbünden mit einem Zollparlament, oder von Staatsbünden mit einem Bundesrat, oder eines Bundesstaates mit Bundesparlament über den einzelnen Staatsparlamenten geschehen wird — darüber mögen sich berufenere Propheten äußern. Jedenfalls haben wir heute bereits in den Bestrebungen nach dem Zollverbande des Greater-Britain, nach einem deutsch-holländischen Zollverbande und nach einem mittel- oder westeuropäischen Wirtschaftsverbande deutliche Anzeichen über die Richtung der Entwicklung.

2. Die Stufen der Entwicklung.

Wir haben bisher den großartigen gesellschaftlichen Prozeß der Evolution der Wirtschaftsgesellschaft vom Gesichtspunkt der ihn bewirkenden Kräfte aus als Gesamtprozeß betrachtet. Jetzt werden wir die einzelnen Stufen der Entwicklung studieren.

Die primitiven Ansätze der Kooperation haben wir bereits gewürdigt: die naturgegebene Arbeitsteilung zwischen Mann und Weib, den schwachen Handel der Urzeiten. Dazu kann man allenfalls noch rechnen die Arbeitsteilung der Klassen im „Staate", wo die Herren Grenz-, Rechts-, Straßen- und Marktschutz übernehmen, während den Untertanen die eigentliche „Arbeit" als lastvolle Ausgabe von Energie zugewiesen wird.

In diesem Zustande bleibt die Wirtschaftsgesellschaft bis zur Seßhaftigkeit. Ihr Wachstum erfolgt im wesentlichen nur durch Juxtaposition von lauter neuen, vereinzelten, nur durch jene schwachen Fäden mit den älteren integrierten, in sich ebenso schwach differenzierten Wirtschaftsgesellschaften.

Erst mit der Ausbildung des Ackerbaus wird die Kapazität des Landes, die Siedlungsdichtigkeit und der Kollektivbedarf so groß, daß die Kooperation entscheidende Schritte vorwärts tun kann.

α) Die Stadien der Differenzierung.

Der Urbauer ist nicht nur Bauer, sondern außerdem noch Jäger, Fischer, Krieger, Ratmann, Richter und, was uns in der Ökonomik allein angeht, Universalhandwerker. Er schnitzt und schmiedet seine Waffen, seine Werkzeuge, seine Feld-, Haus- und Küchengeräte; er gerbt die erbeuteten Felle, stellt Tongefäße und Butten her, baut sein Haus und seine Stallung, zimmert Tür, Wagen, Schlitten, Zaun und Koben. Seine Weiber und Töchter schlachten, brauen, mahlen Korn und verbacken es, kochen, pökeln und räuchern, spinnen und weben, färben und schneidern, drehen Seile und Bogensehnen, ziehen Lichte und kochen Seife usw. Das ist in jeder Bauernwirtschaft das gleiche, und darum hat keine mit der anderen etwas auszutauschen: ein Nebeneinander gleichartiger, unverbundener Elemente.

aa) Die primäre Arbeitsteilung.

Mit der Verdichtung der Bevölkerung, die der Ackerbau gestattet, kommt es allmählich zur *primären Arbeitsteilung* zwischen dem Landwirt und dem Handwerker. Der Urbauer spaltet sich gleichsam in seine zwei bisher ungeschiedenen Bestandteile. Der eine Wirt gibt Teile der Landwirtschaft auf, der andere Teile des Handwerks. Beide behalten noch sehr lange die übrigen Teile bei: noch heute hat fast jeder Dorfhandwerker und -händler sein Stück Acker, das er

bestellt, und wenigstens einen Garten und ein paar Stück Vieh. Und noch heute bastelt, mauert und zimmert der Bauer, soviel ihm Kraft, Zeit und Geschick erlauben; noch heute spinnen und weben in vielen hochintegrierten Ländern die Dorffrauen an den Winterabenden.

Aber der Handwerker gibt doch einen Teil seiner Landwirtschaft, der Bauer einen Teil seines Handwerks nach dem anderen auf. Sie werden beide immer abhängiger voneinander, ihre Wirtschaften werden immer mehr, wie sie sich voneinander differenzieren, miteinander integriert. Und wenn der Kollektivbedarf genügend weiter angewachsen ist, folgt der primären Arbeitsteilung zwischen Landwirtschaft und Handwerk die sekundäre Arbeitsteilung innerhalb der beiden großen Hauptgruppen.

bb) Die sekundäre Arbeitsteilung.

Diese sekundäre Arbeitsteilung bildet sich in der Landwirtschaft kaum in einzelnen Fällen so entschieden aus, wie das im Gewerbe die Regel ist. Die Ursache liegt in der Naturgebundenheit des Landbaues. Er ist mit seinen verschiedenen Zweigen sehr eng an die Jahreszeiten gefesselt, so daß eine allzu schroffe Differenzierung die Arbeitskraft des Landwirts auf lange Zeit brachlegen würde. Da er aber das ganze Jahr Beschäftigung haben muß, wenn er das Maximum des Lebensbehagens gewinnen will, so wird er fast immer einige Spezialitäten neben und hintereinander betreiben müssen.

Immerhin differenziert sich auch hier sehr bald der Gärtner und Winzer vom eigentlichen Bauern; und auch dieser legt je nach Marktlage und Bodengüte das Schwergewicht seiner Wirtschaft bald auf den Kornbau, bald auf die Erzeugung von Vieh oder Viehprodukten.

Der Handwerker aber spaltet sich viel mehr. Aus dem undifferenzierten Universalhandwerker der ersten Stufe sondern sich die nach dem Rohstoff ihrer Arbeit differenzierten Universalhandwerker der Holz-, Metall-, Ton-, Gewebe- usw. Bearbeitung. Und jeder von diesen spaltet sich mit dem Wachstum des Kollektivbedarfs wieder in Spezialitäten. Der Metallarbeiter der Anfänge (Schmied Wieland z. B. ist noch Grob- und Goldschmied in einem) spaltet sich in Gold-, Silber-, Grobschmied und Schlosser; der Grobschmied wieder in Huf-, Panzer-, Nagel- und Messerschmied; der Panzerschmied in Helm- und Brünnenschmied. Ebenso differenziert sich der Universalhandwerker der Holzbearbeitung in Zimmermann, Stellmacher und Schreiner; der Schreiner wieder in Möbel-, Bau- und Modellschreiner und Drechsler; der Möbel-

schreiner in Stuhl-, Schrank- und Kunsttischler; der Gerber in Sattler, Riemer, Täschner, Polsterer und Tapezierer usw.

cc) Die tertiäre Arbeitsteilung zwischen Arbeitern.

Alle diese Sonderberufe arbeiten nun, durch den Marktverkehr miteinander integriert, selbständig neben- und füreinander, bis das Wachstum des Kollektivbedarfs eine solche Größe erreicht hat, daß die letzte und wirksamste Stufe erstiegen werden kann: die tertiäre Arbeitsteilung, die „Arbeitszerlegung und -vereinigung".

Vorbereitet ist sie schon in der Werkstatt des Handwerkers, wo die ungeübten Arbeitskräfte, namentlich die Lehrlinge, aber auch die jungen Gesellen, das Werkstück im Groben herstellen, um dann dem geübten Altgesellen oder dem Meister selbst die letzte „Fertigung", die Vollendung zum letzten Schliff zu überlassen. Auch diese einfachste Form der Arbeitszerlegung ist, wie man sieht, ganz abhängig vom Kollektivbedarf. Er muß schon eine gewisse Mindesthöhe erreicht haben, um dem Meister so viel Absatz und Gewinn zu gewährleisten, daß er mehrere Hilfskräfte unterhalten kann.

Wächst der Kollektivbedarf noch weiter, so setzt sich der Prozeß der Arbeitszerlegung auf immer höherer Stufenleiter durch. Das gleiche Werkstück geht hintereinander durch zahlreiche Hände, deren jede es nur durch einen oder wenige Handgriffe mit besonders angepaßten Werkzeugen seiner Fertigung ein wenig näher bringt. Und zwar gehören diese Hände nicht etwa nur Handwerkern verschiedener Zweige an, sondern auch verschiedenen Vertretern desselben Spezialzweiges und ganz gleicher professioneller Ausbildung. In einer Automobilfabrik z. B. geht das gleiche Werkstück von Maschinenbauer zu Maschinenbauer; der eine hobelt, der zweite dreht, der dritte bohrt es, der vierte schneidet Gewinde aus, der fünfte härtet, der sechste poliert es, der siebente als Monteur setzt es an seine Stelle. Es kann aber auch statt durch sieben durch siebzig Mechanikerhände gehen, wenn der Kollektivbedarf des Marktes und daher die Arbeitszerlegung so groß ist, daß jeder einzelne Arbeiter nur ein Profil bestimmter Art hobelt, nur Löcher von bestimmter Größe ausdreht, nur Gewinde von bestimmter Steigung und Richtung anfertigt. Und ganz den gleichen Lauf nimmt auch die Karosserie, nehmen Hupen, Laternen, Pneumatiks usw. durch zahlreiche Hände von Tischlern, Polsterern, Lackierern, Klempnern, Schlossern usw.

Den Wirtschaftsbetrieb solcher tertiärer Arbeitszerlegung und -vereinigung nennt man *Manufaktur*, solange die Muskelkraft des Menschen der eigentliche Motor ist.

dd) *Die tertiäre Arbeitsteilung zwischen Arbeitern und Maschinen.*

Man nennt den Betrieb tertiärer Arbeitsteilung *Fabrik*, wenn die von Elementarkräften betriebene Maschinerie den Arbeitern in der Hauptsache nur die Funktion des Zureichens, Ein- und Abstellens, der Abnahme und der Aufsicht gelassen hat.

Wenn man will, kann man innerhalb der tertiären Arbeitszerlegung und -vereinigung noch eine weitere Stufe unterscheiden. Diese kann man als gegeben annehmen, wenn Fabrikriesen sich autarkisch, d. h. vom Markte ihrer Roh- und Hilfsstoffe, Werkzeuge, Transportmittel usw. unabhängig, machen, indem sie die Beschaffung aller erforderten Güter dnd Dienste in eigenen Betrieb nehmen. Solche Fabrikriesen sind z. B. der amerikanische Steel-Trust mit eigenen Kohlen- und Eisenminen, eigenen Hütten, Stahl- und Walzwerken, eigenen Eisenbahnen, Häfen, Dampf- und Leichterschiffen usw. Und in Deutschland z. B. das Krupp-Grusonwerk und andere große Werke in Aktienbesitz.

Besonders charakteristisch für diese Stufe ist die Spaltung in kooperierende *Kopf-* und *Hand*arbeiter, eine Differenzierung, die sich immer mehr ausbreitet und vertieft und in unserer Gegenwart ganz kolossale Dimensionen angenommen hat.

Der Kopfarbeiter in führender Stellung als technischer oder kaufmännischer Werkleiter, Organisator, und der Kopfarbeiter in abhängiger Stellung als „technisch-industrieller Beamter“, das ist der kennzeichnende Exponent dieses Stadiums der Differenzierung.

β) *Die Stufen der Integrierung.*

Wie nach dem Grade der Differenzierung kann man die Stufen der Entwicklung auch nach dem Umfang der Integrierung unterscheiden.

aa) *Die Dorf-Wirtschaftsgesellschaft.*

Solange eine Gesellschaft, als Ganzes betrachtet, noch alle wichtigen und im regelmäßigen Verlaufe ihrer Existenz bedurften Befriedigungsmittel selbst in undifferenzierter Gesamtarbeit der einzelnen Wirte oder in einfacher Kooperation zwischen dörflichen Handwerkern und Land-

wirten selbst herstellt, ist sie ein „autarkischer“ Wirtschaftskreis, ist auf die Dorfgemarkung beschränkt und bildet eine „Dorf-Wirtschaftsgesellschaft“.

bb) Die Stadt-Wirtschaftsgesellschaft.

Wenn die Bevölkerung wächst, erweitert sich der Umfang des Wirtschaftskreises durch Verminderung der natürlichen Transportwiderstände. Das für den Verkehr am günstigsten gelegene Dorf differenziert sich zur Stadt, — oder es wird an günstigem Platze eine Stadt „auf grüner Weide“ willkürlich begründet; solche Plätze finden sich z. B. an einem Hafen, einem Flußübergang, an einer „Umschlagsstelle“, wo Land- und Wasserverkehr zusammentreffen, an einem Bergpaß, an der Kreuzung zweier natürlicher Straßen, etwa an dem Zusammenfluß zweier Täler, an der Fundstelle wertvoller Naturschätze: Salz, Eisen, Kohlen, Diamanten (Kimberley), Gold (Johannesburg) usw. Für die Auswahl des Standortes kommen in der geschichtlichen Wirtschaftsgesellschaft außer diesen ökonomischen auch noch andere Gesichtspunkte in Frage: militärische der natürlichen Festigkeit und beherrschenden strategischen Lage; auch wohl persönliche der fürstlichen Laune (Karlsruhe); ferner religiöse: wichtige Städte haben sich überall im Anschluß an Heiligtümer entwickelt, weil die Kultusfeste mit ihrem Zusammenströmen großer Menschenmassen auch immer Handelsmärkte waren; heißen doch noch heute die großen Märkte von Leipzig, Frankfurt, Nischny-Nowgorod: „Messen“ nach der kirchlichen Feier!

Aber gleichviel wo und aus welchen Motiven entstanden: jedenfalls bildet die Stadt mit ihrem Landbezirke zusammen fortan eine Wirtschaftsgesellschaft höherer Integrationsstufe. Sie wird von den Dorfwirtschaften mit Nahrungsmitteln versehen und gibt dafür Gewerbserzeugnisse in Tausch. Solange diese Wirtschaftsgesellschaft autarkisch ist, d. h. alle wichtigen und regelmäßig bedurften Befriedigungsmittel selbst herstellt, besteht hier die „Stadt-Wirtschaftsgesellschaft“ oder „Kantons-Wirtschaftsgesellschaft“.

cc) Die Territorial-, Staats- und Volks-Wirtschaftsgesellschaft.

Weiter wächst der Kreis der Integration, und in ihr der durchschnittliche Individualbedarf. Der Kollektivbedarf verlangt Zufuhr von Nahrung von weiterher. Namentlich eine Stadt, diejenige der größten ökonomisch-

politischen Vorzüge, entwickelt sich weit über die Erzeugungskraft ihres eigenen Landgebietes hinaus; sie sichert, bessert und baut neue Straßen, Kanäle, später Eisenbahnen, um die Transportwiderstände zu vermindern, und greift in die Versorgungsgebiete der übrigen Städte ein. Diese werden dadurch ihrerseits gezwungen, ihren Nahrungsbedarf von weiterher zu beziehen; und so integrieren sich die Stadtwirtschaften untereinander zu einem einheitlichen Getreidewirtschaftsgebiet, das zunächst die Grenzen des politischen Territoriums erfüllt. Je nach dessen Größe haben wir damit die „Territorial-" oder „Staats-Wirtschaftsgesellschaft"; und, wenn das Staatsgebiet ein ganzes Volk vereint, die „Volks-Wirtschaftsgesellschaft".

dd) Die International- und Weltwirtschaftsgesellschaft.

In diesem Zeitpunkt sind die einzelnen Volkswirtschaften noch autarkisch. Aber der Integrationsprozeß macht nicht an politischen Grenzen Halt. Der Kollektivbedarf wächst mit der Volkszahl und erzwingt Zufuhr aus fremden, unter anderer Herrschaft stehenden politischen Wirtschaftsgesellschaften. Derselbe Prozeß, der die früher unter verschiedener Herrschaft oder doch Verwaltung stehenden, politisch und ökonomisch autarkischen, Territorialwirtschaften erst ökonomisch und dann auch politisch integrierte, vollzieht sich jetzt, zunächst nur ökonomisch, auf höherer Stufenleiter und integriert die Volks-Wirtschaftsgesellschaften zur „International-Wirtschaftsgesellschaft" der Gegenwart mit der deutlichen, unaufhaltsamen Tendenz, sie zur vollen „Welt-Wirtschaftsgesellschaft" zu erheben.

Die Volkswirtschaften, die ein so wichtiges Befriedigungsmittel wie das Getreide einführen müssen, haben ihre ökonomische Autarkie eingebüßt. Deutschland überschritt diesen entscheidenden Zeitpunkt bereits 1876; von ihm an datiert der Umschwung seiner inneren Politik; die ostelbischen Großgrundbesitzer, bis dahin Freihändler, wie alle exportierende Grundaristokratie, bekannten sich plötzlich zum Schutzzollsystem, wie alle Grundaristokratie in Ländern des Getreideimports; sie schloß sich mit der ebenfalls schutzzollbedürftigen Herrenklasse Westdeutschlands, den Großindustriellen, namentlich der Eisen- und Hüttenindustrie, zum „Kartell" zusammen, und dieses Bündnis bestimmt bis auf den heutigen Tag Deutschlands innere und äußere Politik mit unendlicher Kraft.

Um es mit einem kurzen Ausdruck zu bezeichnen: die Getreideeinfuhrländer, im geringeren Maße Deutschland, in kolossalem Maße Großbritannien, sind „Städte" geworden, die mit allen Getreide auf den „Weltmarkt" liefernden Volkswirtschaften der alten und neuen Welt zu riesigen Wirtschaftsgesellschaften des Getreideverkehrs integriert sind. Sie stehen grundsätzlich nicht anders zu diesem ihrem Landgebiete, wie der Dorfhandwerker zu dem Bauern seines eigenen Dorfes, wie die Stadt zu ihrem Stadtbezirk usw. Es ist immer das gleiche Verhältnis auf immer höherer Stufenleiter.

Diese Auffassung wird uns später dazu verhelfen, gewisse Beängstigungen richtig einzuschätzen, die moderne Bevölkerungstheoretiker an den Verlust der ökonomischen Autarkie der Volks- resp. Staatswirtschaft knüpfen.

γ) Die Phasen der Differenzierung und Integrierung.

Die Stadien der Differenzierung bilden, mit den Stufen der Integrierung zusammengehalten, gewisse Phasen. Ein absolut exakter Zusammenhang soll nicht behauptet werden, ließe sich auch selbst dann nicht sicher nachweisen, wenn er bestände: denn in diesem Prozeß der Evolution gibt es natürlich ebensowenig irgendwo eine feste Grenze wie in irgendeinem anderen. Man kann nur mit einer gewissen Willkür einzelne Formen als wohl charakterisierte „gute Arten" aussondern, aber nur mit der reservatio mentalis, daß es im Grunde gar keine scharf abgegrenzten Arten gibt, sondern nur ein unendliches, langsam sich entwickelndes Leben.

aa) Die geschlossene Hauswirtschaft.

Mit diesem Vorbehalt kann man sagen, daß die Dorfwirtschaft der Periode der undifferenzierten und grob differenzierten Arbeit entspricht, in der nur wenige Universalhandwerker ausgebildet sind. Die Gesamtwirtschaftsgesellschaft dieser Periode bezeichnet man als geschlossene Hauswirtschaft. Sie ist charakterisiert durch das starke Vorwiegen der Urproduktion: Landbau, Viehzucht, Fischerei, Forstwirtschaft bei sehr geringer Entwicklung der Gewerbe und des Städtewesens.

Wenn namentlich die letzte Bestimmung nicht ganz korrekt erscheint, so liegt das daran, daß die Städte der Naturalwirtschaft, die zuweilen recht kräftig entwickelt sind, nicht dem ökonomischen Bedürfnis der fortschreitenden Arbeitsteilung ihre Entstehung verdanken, sondern

einem der anderen Bedürfnisse, die wir vorhin als Motive der Städtegründung bezeichneten: militärische, religiöse, administrative, persönliche Motive.

Diese Städte sind, bis die gesellschaftliche Arbeitsteilung sie zu Städten im ökonomischen Sinne, zu Gewerbsstädten, macht, alles mögliche: Festungen und Klöster, Hofhaltungen und Stätten jenes Handels, den sogar schon die primitivste Hordenwirtschaft kennt. Und natürlich hausen dann hier auch einige Handwerker, um den Kollektivbedarf der Fürsten und Äbte, Kaufleute und Fuhrleute usw. samt ihrem Gesinde und ihren Garden zu decken, soweit er nicht großoikenwirtschaftlich gedeckt wird: aber was die Stadt erst zur Stadt im engeren ökonomischen Sinne, als Unterglied einer aus Stadt und Landbezirk integrierten Stadtwirtschaft macht, der Handelsverkehr zwischen der Urproduktion und den Gewerben, das fehlt noch in der Burg oder Pfalz oder Bischofsstadt: sie ist nicht Gewerbsstadt, sondern nur Kaufstadt; sie ist nur in ganz geringem Maße Sitz der Beschaffung von Gütern durch das ökonomische Mittel: Arbeit und Tausch — sondern sie ist der Sitz der Verwaltung solcher Güter, die durch das politische Mittel, das vom Staat gesetzte Feudaleigentum, in sie einfließen: sie ist der Ort, wo die „Herrenrente" verwaltet und verzehrt wird. In einer Naturalwirtschaft ohne politisches Eigentum würde es kaum Ansätze zu Städten geben.

bb) Die Handwerksperiode.

Die Stadt-Wirtschaftsgesellschaft entspricht der sekundären Arbeitsteilung und -vereinigung, der Berufsspaltung in lauter selbständig mit- und nebeneinander arbeitende, nur durch den Tauschverkehr miteinander integrierte Wirtschaften. Man nennt die hierdurch gebildete Phase die Handwerksperiode, wohl auch die Zunftperiode; Karl Marx nennt sie die Periode der „einfachen Warenproduktion". Sie soll sich von der folgenden dadurch unterscheiden, daß in ihr der Tauschprozeß von der Ware ausgeht, um zur Ware zurückzukehren: er verläuft nach der Formel W—G—W; für verkaufte Waren erhält der Handwerksmeister oder Bauer Geld und kauft dafür andere Ware. Der kapitalistische Produktionsprozeß aber soll nach der Formel G—W—G verlaufen, vom Geldkapital ausgehen und zu ihm zurückkehren. Wir werden sehen, daß diese etwas gezwungene Formel nur sehr beschränkte Wahrheit besitzt.

cc) Die Manufakturperiode.

Die Territorial-, Staats- und Volks-Wirtschaftsgesellschaft entsteht, wo es sich um größere politische Verbände handelt, mit der tertiären Arbeitsteilung der niederen Stufe, auf der noch die menschliche (oder tierische) Muskelkraft als Hauptmotor des Betriebes dient. Die dadurch charakterisierte Phase nennt man die Manufakturperiode, oder frühkapitalistische Periode. Ihr innerer Entwicklungsgang beginnt im großen und ganzen mit einer noch etwas primitiveren Form der Arbeitszerlegung und -vereinigung; sie vollzieht sich noch nicht in einer gemeinsamen Werkstatt, sondern in den Werkstätten zahlreicher Kleinmeister, denen das Teilprodukt zur Weiterverarbeitung gegen Stücklohn gegeben wird. Das ist das Verlagssystem oder die Haus- resp. Heimindustrie. Von hier aus integriert und differenziert sich die Industrie immer mehr, bis sie zunächst die Elementarkräfte des fallenden Wassers und hie und da die des Windes in ihren Dienst stellt, um Arbeitsmaschinen zu treiben. So entstanden die ersten englischen Fabriken an Flußläufen; noch heute heißt die Fabrik im Englischen „Mühle", mill, weil die ersten Exemplare den Getreidemühlen die Ausnützung des Wassergefälles abgesehen hatten.

dd) Die Fabrik- und die Trustperiode.

Mit der tertiären Arbeitsteilung zwischen Mensch und Elementarkraft, Dampf oder Elektrizität, setzt gemeinhin die Internationalwirtschaft ein. Man nennt sie die Fabrikperiode oder hochkapitalistische Periode. Und wenn man noch weiter unterteilen will, so kann man sagen, daß die höchstgestaffelte Arbeitszerlegung und Arbeitsvereinigung, auf der Stufe fast völliger Autarkie vom Markte der Beschaffungsgüter, ein Zeichen dafür ist, daß schon der Markt der von ihnen erzeugten Waren sich zum Weltmarkt zu integrieren beginnt. Man kann diese sich anmeldende neue Periode der Weltwirtschaft mit einem bereits leidlich eingebürgerten Namen als die Trustperiode oder die Periode der großen Kapitalvereinigung bezeichnen.

δ) Das Mittel der Differenzierung und Integrierung.

Je größer der Umfang und die Intensität der Marktbeziehungen werden, eines um so vollkommeneren Mittels bedürfen sie, um mit möglichst geringer Reibung vollzogen zu werden. Die Wirtschaftsgesellschaft

entwickelt das Zirkulationsmittel zu immer höherer Brauchbarkeit als ihr kleinstes Mittel, um die Täusche mit dem geringsten Aufwande von Kraft und Zeit zu „vermitteln". Man kann das Zirkulationsmittel geradezu als ein Organ betrachten, das sich die wachsende Gesellschaft kraft der immanenten Teleologie der Entwicklung erschuf; und in der Tat ist das Geld vielfach dem Blute der tierischen höheren Organismen verglichen worden.

aa) Die Gesellschaft der Naturalwirtschaft.

Das erste Stadium der Entwicklung, dasjenige der kaum angedeuteten Differenzierung und Integrierung, das Stadium der unentfalteten, noch nicht um einen Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft, bezeichnet man gern als das Stadium der Naturalwirtschaft. Die überaus seltenen Täusche zwischen den einzelnen Gesellschaften bedürfen noch keines eigenen Tauschmittels. Man tauscht Gegenstand gegen Gegenstand nach Lust und Laune, nach einem rein subjektiven Maßstabe der Äquivalenz, und häufig mehr aus außerwirtschaftlichen als aus wirtschaftlichen Motiven: man will mit seinem Reichtum prunken, indem man Gastgeschenke durch größere übertrumpft, man fürchtet die Erinys, d. h. den Fluch des Fremden, usw.

bb) Die Gesellschaft der Naturalgeldwirtschaft.

Sobald die Wirtschaftsgesellschaft auch nur erst schwach um einen Markt zentriert ist, wird die Ausbildung eines eigenen Mittels des Tausches zur Notwendigkeit. Ohne ein solches würde der Marktverkehr unendlich viel Zeit und Kraft verschlingen und oft ganz unmöglich sein. Stellen wir uns vor, daß ein Marktbesucher Sklaven feilstellt, für die er Korn eintauschen will. Nun ist zwar ein Kornhändler anwesend, aber er will einen Pflug erstehen. Auch ein Pflughändler ist anwesend, aber er braucht weder Sklaven noch Korn, sondern Tuch. Und so weiter! Hier kann überhaupt nur dann der Absatz sämtlicher Güter und die Sättigung sämtlicher Bedürfnisse erfolgen, wenn alle begehrten Güter auch angeboten sind; sonst klafft in der Kette eine Lücke. Und wenn selbst diese Bedingung zufällig erfüllt ist, selbst dann bedarf es vieler Zwischentäusche, bis jeder hat, was er braucht.

Aus diesen Schwierigkeiten befreit sich die Wirtschaftsgesellschaft durch die „Erfindung" des Geldes. In jeder Gesellschaft gibt es ein Gut, das aus irgendwelchen Gründen besonders begehrt wird, so daß fast jeder es gern annimmt. Zuweilen sind es Gegenstände, die physio-

logischen Bedürfnissen dienen: so hie und da in salzarmen Gegenden das Salz; zuweilen sind es Gegenstände, die gleichzeitig materielle Bedürfnisse und das soziale Bedürfnis der „Auszeichnung" sättigen: darum ist der Reichtum und das Geld der Nordwestindianer die Wolldecke, und der Reichtum und das Geld der Nomaden das Vieh, pecus, ein Wort, von dem das römische pecunia stammt. In anderen Fällen scheinen wieder soziale sich mit religiösen Bedürfnissen seltsam zu kuppeln: wenigstens deuten Einige derart die Entstehung des seltsamen Mühlsteingeldes auf den Karolinen. Und ganz besonders wichtig sind solche Objekte geworden, die dem Schmuckbedürfnis dienen: die Kaurimuscheln und die Edelmetalle.

Wo solches Naturalgeld von allen genommen wird, d. h. „Kurs hat", tauscht jeder sein Gut gegen das Geld und tauscht wieder gegen Geld das begehrte Gut ein. Dadurch sind alle Zwischentäusche auf einen einzigen kurzen bequemen Zwischentausch reduziert, und der Gesamtverkehr kann sich auf jedem Markte, wie immer er auch beschickt sein möge, ohne viel Reibung abspielen.

cc) Die Gesellschaft der Metallgeldwirtschaft.

Mit wachsender Extensität und Intensität des Marktverkehrs erweist sich die Maschinerie des Naturalgeldes als unzureichend. Aus mehreren Gründen:

Erstens finden sich immer mehr Marktbesucher, die für das spezielle Naturalgeld keine Verwendung haben. Es kann nur Kurs haben in einer Gesellschaft von geringer Differenzierung, in der alle Einzelbedürfnisse ungefähr gleich sind. So z. B. kann jeder Hirt sehr gut Vieh verwenden. Wenn sich aber Städte entwickelt haben, so gibt es Viele, die Vieh nicht brauchen können, weil sie weder über Weiden, noch über dienende Hirten verfügen.

Zweitens bildet sich der Maßstab des Tausches, der Tauschwert, immer bestimmter aus. Hatte man bisher die einzelnen Stücke des Naturalgeldes nur gezählt, so beginnt man jetzt, sie einzeln zu schätzen. In der Naturalgeldwirtschaft ist das „Stück" mehr Symbol eines bestimmten Äquivalents als das Äquivalent selbst. Hergebrachterweise zahlt man eine bestimmte Anzahl von Einheiten des Geldgutes für andere Güter. Das schlägt sogar in die Gerichtspraxis ein: die Bußen sind ein für alle Male in einer bestimmten Zahl, z. B. von Ochsen, festgesetzt. Sobald aber mit intensiverem Marktverkehr das Bewußtsein durchdringt, daß ein bestimmter Ochse unter Umständen

soviel wert sein kann, wie zwei andere Ochsen, muß ein neuer Schritt getan werden. Die Gesellschaft braucht von jetzt an als Geldgut ein *fungibles* Gut, d. h. ein Gut, dessen Einheiten sich gegenseitig vertreten können, weil sie völlig gleichartig sind.

Als solches Gut bietet sich als prädestiniert das *Edelmetall* an. Es hat überall Kurs als Befriedigungsmittel des Schmuckbedürfnisses und daher der sozialen Auszeichnung. Es hat im Verhältnis zu seiner Kostbarkeit geringes Gewicht, leistet also geringen relativen Transportwiderstand; es ist praktisch von unbegrenzter Dauerhaftigkeit, da es im Gegensatz zu den unedlen Metallen von den Atmosphärilien nicht angegriffen, verändert wird; und es läßt sich leicht in Stücke von gleichem Gewicht, also in fungible Einheiten teilen.

So wird das Edelmetall zum Gelde sensu strictiori, zuerst noch als ungemünztes Edelmetall. Noch heute wird in einzelnen südasiatischen Halbkulturländern mit ungemünztem Silber gezahlt. Zuerst wird die Silberstange am Probierstein auf ihren Feingehalt geprüft, dann hackt man mit dem Messer Stücke ab und wägt dem Verkäufer auf der Wage das vereinbarte Gewicht zu. Ebenso zahlten unsere germanischen Helden, indem sie von ihren Armringen, den „Baugen", Stücke mit dem Schwerte abhackten.

Auch diese Maschinerie ist noch sehr plump und zeitraubend. Sobald der Marktverkehr sich weiter ausdehnt und verdichtet, wird der durch sie verursachte Zeit- und Kraftverlust als unerträglich empfunden. Um ihn zu vermeiden, verwandelt man das „naturale Metallgeld", wie man es wohl nennen kann, in die „*Münze*".

Ihre Entstehung ist den Orten des dichtesten Marktverkehrs, den *Städten*, zu danken. Die Marktbehörde erleichtert den Tauschverkehr dadurch, daß sie das Edelmetall in Stücken herstellen läßt, für deren „*Schrot und Korn*" sie dadurch die Gewähr übernimmt, daß sie ihren Stempel, ihr Stadtzeichen, darauf anbringt. Das Wort „Schrot" stammt vom Verbum schroten, schneiden. In seiner Beziehung auf die Münze erinnert es noch an das eben beschriebene Abhacken eines Stückes Edelmetall von einer Stange: es bezeichnet das Gewicht der Münze. Und entsprechend erinnert das Wort „Korn", das den Feingehalt bezeichnet, an den Strich, den die Probe am Probierstein machte.

Die derartig durch einen amtlichen Stempel, die „Prägung", nach Schrot und Korn gewährleistete Münze ist nun das „Geld" sensu strictissimo, die sozusagen vollkommen gewordene *Fungibilität*, das vollkommene Tauschmittel.

Als solches wird es das Maß des Wertes. Man entwöhnt sich davon, den Wert eines Gutes in bestimmter Menge eines anderen Gutes als der Münze auszudrücken. Noch in der Ilias ist eine eherne Rüstung zehn, eine goldene hundert „Farren" wert: in der entfalteten Geldwirtschaft drückt man die Werte nur noch in Geld aus, vergleicht verschiedene Objekte nur noch nach ihrem Geldwert, mittelbar. Hinter diesen neu erworbenen Charakter des Geldes als Wertmaßstab tritt sein immer noch bleibender Charakter als Gut mehr und mehr zurück, ohne daß er übrigens jemals ganz verschwände. Wir werden in der Lehre von den Krisen erkennen, zu welchen Folgen es führt, wenn das Geld plötzlich seinen Charakter als Gut wieder in den Vordergrund treten läßt.

Als Wertmaß wird das gemünzte Edelmetall nun Zirkulationsmittel; das heißt: nicht ein Mittel, das der „Zirkulation" dient, sondern ein Mittel, das sich in Zirkulation befindet, das seine Funktion in der und durch die Zirkulation leistet. Es kreist ohne Ende zwischen den Tauschenden, begehrt nicht um seiner selbst willen, sondern um der anderen Güter willen, die damit beschafft werden können, die es sozusagen vertritt, nicht der Substanz, sondern dem Werte nach. Es wird begehrt als das kleinste Mittel der Beschaffung. Einmal in den Marktverkehr eingetreten und als Geldgut geprägt, verschwindet es nur sozusagen per nefas wieder aus dem Markte, nämlich nur dann, wenn es verloren geht, und in den seltenen Fällen, wo die Münze selbst als Schmuck verwendet wird oder wo sie eingeschmolzen wird, um das Metall für andere Zwecke als für Umprägung zu verwenden. Selbst der Geizhals, der seinen Schatz hütet, hat die Absicht, ihn, wenn er groß genug ist, auf Tausche zu verwenden. So verliert das gemünzte Edelmetall für das Bewußtsein der meisten Menschen seinen Charakter als Ware gänzlich und behält ihn nur für seine Erzeuger und Händler: die Besitzer der Gold- und Silberminen, die Wechsler und Bankiers, und auf der höchsten Stufe die Arbitrageure, die die geringen Kursdifferenzen der Goldstücke gleichen Gehalts aber verschiedener Prägung, d. h. Nationalität, ausnützen.

Je mehr nun der Markt sich extensiviert und intensiviert, um so mehr und ausschließlicher muß sich der Tausch des kostbareren der beiden münzbaren Edelmetalle bedienen. Das Silber tritt zurück, das Gold tritt in den Vordergrund. Die Ursache liegt wesentlich in dem größeren relativen Transportwiderstand, den das weniger kostbare Silber leistet. Das Wertverhältnis von Gold zu Silber stand viele Jahrhunderte lang immer etwa auf 12—15 : 1. Um gleiche „Umsätze" zu „tätigen",

mußte also der Händler das fünfzehnfache Gewicht an Silber mit sich führen. Das wird bei großem Umsatz bald sehr lästig, kostspielig und schließlich fast unmöglich. Darum verdrängt zuerst im Großhandel und Fernhandel, dann in allmählich immer wachsendem Ausmaße auch im Nah- und Kleinhandel die Goldmünze die Silbermünze; die Marktbehörden folgen dem Anspruch des Verkehrs; an die Stelle der reinen Silberwährung tritt zuerst die Doppelwährung, in der Gold und Silber in einem gesetzlich bestimmten Gewichtsverhältnis gleichen Kaufwert haben, und dann die reine Goldwährung.

dd) Die Gesellschaft der Kreditgeldwirtschaft.

Bei noch höherer Extensität und Intensität des Marktverkehrs wird sogar die Goldmaschinerie zu plump und schwerfällig und wird in wachsendem Maße durch das Kreditgeld, die „Geldsurrogate" ersetzt.

Kreditgeld nennt man Anweisungen auf einen bestimmten Geldvorrat, eine bestimmte Kasse. Man unterscheidet öffentliches und privates Kreditgeld. Das öffentliche Kreditgeld sind die Banknoten der Staatsbanken: Anweisungen auf eine bestimmte öffentliche Kasse, die außer in den Ausnahmefällen des „Zwangskurses" oder des „Staatsbankerotts" verpflichtet ist, sie in Metallgeld auszuwechseln. Eine Zwischenstufe zwischen öffentlichem und privatem Kreditgeld sind die Noten derjenigen Privatbanken, die vom Staate garantiert sind. Die Noten der nicht vom Staat garantierten Privatbanken sind rein privates Kreditgeld, ebenso die von Privatleuten ausgestellten oder von Gläubigern auf ihre Schuldner „gezogenen" Wechsel (Tratten von trahere ziehen) und die Schecks, Anweisungen auf das Guthaben eines Privatmannes bei einer Bank.

„Kredit" heißt: Glauben, Vertrauen. Und wenn Kreditgeld solches Geld bedeutet, das man auf das Vertrauen hin annimmt, daß es vollgültig sei, so hat jede öffentliche Währung ein wenig den Charakter des Kreditgeldes. Denn man nimmt in der Regel unbesehen an, daß es wahres Schrot und Korn habe. Dieses Vertrauen des Publikums ist, nebenbei gesagt, im Laufe der Geschichte überaus oft von den münzenden Behörden getäuscht worden. Sie haben sich in Geldnöten nie lange besonnen, Schrot und Korn zu verringern. Noch Friedrich der Große hat in dem siebenjährigen Kriege zu diesem letzten Mittel gegriffen, das, wo es zur Anwendung kommt, natürlich auf Handel und Verkehr die verhängnisvollste Einwirkung hat. Denn alle Gläubiger verlieren, alle Schuldner gewinnen, alle Güter steigen im Geldpreise, und es dauert lange, bis der gewaltsame Eingriff in das Wirtschaftsleben verheilt ist.

Namentlich im Mittelalter haben die zahllosen kleinen Feudalherren, die das Münzregal besaßen, diese offizielle Falschmünzerei im größten Stile betrieben. So sind alle die alten großen Münzen auf ihren heutigen Scheidemünzenwert eingeschrumpft, das Pfund (Livre, Lira) und der Solidus, der heute als Soldo nur noch vier Pfennige wert ist, die Mark und der Gulden usw.

Wir sehen also, daß auch beim Metallgeld der „Kredit“ eine gewisse Rolle spielt. Er ist natürlich bei den „Geldsurrogaten“ in noch höherem Maße beteiligt, weil sie überhaupt keinen „inneren Wert“, keinen Wert als kostendes Objekt haben. Aber dennoch ist der „Kredit“ hier nur ein Akzidens; seine Entstehung verdankt das Zettelgeld, wie man es besser nennen wird, demselben Bedürfnis nach dem kleinsten Mittel der Tauschvermittlung, aus dem wir alle tieferen Stufen entstehen sahen.

Das Kreditgeld leistet viel geringeren aktiven Transportwiderstand als selbst das Gold und überwindet außerdem noch gewisse passive Transportwiderstände viel leichter.

Tausend Mark in Gold wiegen schon fast ein Pfund, sind in keinem normalen Portemonnaie und keiner normalen Hosentasche mehr gut unterzubringen und erfordern bereits eine eigene Geldkatze. Dagegen sind zwanzig, dreißig Tausendmarkscheine noch in einer flachen Brieftasche leicht zu befördern. Eine Million in Gold wiegt etwa sieben Zentner und verlangt ein eigenes Lasttier; in Tausendmarkscheinen stellt sie immer noch ein plumpes Bündel dar, zu dem man wenigstens ein eigenes Banknotenportefeuille braucht: aber ein Kreditbrief, ein Scheck, ein Wechsel über zehn oder hundert Millionen sind so leicht zu transportieren, wie ein paar Visitenkarten.

Machen wir uns einmal der Orientierung halber klar, welches Gewicht die französische Kriegsentschädigung von fünf Milliarden Francs in Gold repräsentierte. Fünf Francs in Gold wiegen ungefähr 1,5 Gramm; 1,5 Milliarden Gramm sind 1,5 Millionen Kilo oder 1,500 Tonnen Gold. Eine Doppellowry befördert zehn Tonnen: es wären also vier Güterzüge zu je 37—38 Wagen erforderlich, um diese Summe unverpackt in Gold zu befördern. Ihre Zählung, Verpackung, Beförderung, Auspackung, Wiederzählung würde ungeheure Arbeit gemacht haben. Wie einfach aber hat sich die Auszahlung der chinesischen Kriegsentschädigung an Japan vollzogen! Die chinesische Regierung gab der Bank von England den Auftrag, die ungeheure Summe, ich glaube 400 Millionen Mark, von ihrem Konto ab und dem Konto der japanischen Regierung gutzuschreiben.

Damit war mit zwei Buchungen im Kontokorrent die ganze Schuld gezählt, ausgehändigt, übernommen und quittiert. Dasselbe hätte sich durch einen Scheck bewerkstelligen lassen.

Schon um dieser überaus großen Bequemlichkeit halber wird das Kreditgeld in immer wachsendem Maße dem Metallgeld vorgezogen. Ein moderner Kaufmann, ja selbst ein moderner Privatmann der Mittelklasse in hoch entwickelten Gesellschaften, namentlich in England, braucht das Metallgeld eigentlich nur noch für den Kleinverkehr. Er erhält und zahlt nur noch durch Kreditgeld, durch Wechsel und Schecks. In England sollen mehr als neun Zehntel aller Käufe und Verkäufe auf diese Weise ausgeglichen werden.

Aber nicht diese Bequemlichkeit allein ist die Ursache für die Entstehung und Ausbreitung des Kreditgeldes, sondern es kommen andere Gründe dazu.

Zunächst seine Fähigkeit, gewisse passive Transportwiderstände viel leichter zu überwinden als das Metall. Die Unsicherheit der Straßen war einer der Gründe seiner Entstehung. Der Kaufmann, der fern von der Heimat seine Waren verkauft hatte, nahm gern statt des baren Geldes einen Wechsel auf einen Geschäftsfreund daheim, der ihm als zahlungsfähig bekannt war. Kein Machthaber würde das ihm unverständliche Dokument mit Zöllen zehnten, kein Räuber würde es sich aneignen. Vielleicht mit einem Fabelwert im Ränzel konnte der Besitzer des Dokuments in der Tracht eines armen Pilgers durch die gefährlichsten Wüsten ziehen, ungefährdet, unbesteuert.

Dann aber dient das Kreditgeld solchen Täuschen, die zu ihrer Vollziehung größere Räume und Zeiten zu überwinden haben. Sprechen wir zunächst vom Raume: ein Kornhändler in Buenos Ayres sendet einer Hamburger Importfirma per Segelschiff eine Ladung Weizen. Der Transport dauert einige Monate. Soll der Argentinier warten, bis das Schiff angelangt ist und ein zweiter Segler ihm das Gold bringt? Es kann ein Jahr dauern, ehe er sein Geld erhält, und das braucht er, um neue Geschäfte zu machen. Oder er müßte an dem einen Geschäft enorm verdienen, weil er diese Summe nur einmal jährlich „umsetzt". Das würde den Handel erschweren, auf größere Entfernungen unmöglich machen, die Integrierung des Marktes aufhalten, die gesellschaftliche Arbeitsteilung lähmen.

In solchen Fällen gleicht die Tratte die Transportwiderstände aus. Im Moment der Abfahrt zieht der Argentinier auf den Hamburger einen Wechsel in Höhe des Getreidewertes mit einer Lauffrist, die der ange-

nommenen Transportdauer entspricht; den Wechsel „begibt“ d. h. verkauft er mit seinem „Giro“, d. h. seiner Bürgschaft für richtige Einlösung, und hat nun wieder Geld für das nächste Geschäft. Der Hamburger seinerseits zahlt erst nach Empfang der Ware, braucht also sein Geld ebensowenig „festzulegen“.

Mindestens so wichtig ist der Kreditgeldverkehr bei solchen Täuschen, die lediglich zeitliche Widerstände zu überwinden haben, das will sagen, bei Erzeugungen, die längere Zeit in Anspruch nehmen. Hier kreditieren die Eigentümer der Rohstoffe oder Halbfabrikate dem Fertigfabrikanten ihre Güter, bis er die seinen verwerten kann.

Die Wurzel dieser Art von Tauschverkehr kann man bereits in der alten handwerksmäßigen „Kundenproduktion“ erblicken. Hier vertraute, d. h. „kreditierte“ z. B. ein Kunde ein von ihm beim Tuchhändler eingekauftes Stück Tuch dem Schneidermeister, um daraus einen Anzug machen zu lassen. Wenn an die Stelle des Kunden der Tuchhändler tritt, dem der Schneider auf einem Wechsel Zahlung für den Zeitpunkt verspricht, an dem er selbst bezahlt zu sein annimmt, so ist der Kreditgeldverkehr in seiner einfachsten Form fertig. Die zeitliche Entfernung ist überwunden wie in dem eben dargestellten Falle die räumliche. Der Wechsel ersetzt den hier unmöglichen Tausch „Zug um Zug“ von Gut gegen Gut, indem er die endgültige Abwicklung des Tausches auf den Zeitpunkt verlegt, wo im ordentlichen Gang der Dinge das verwendungsfertige Gut in die Hand des letzten Konsumenten gelangt ist. Weil er innerhalb eines bestimmten Kreises unter bestimmten Voraussetzungen Kurs hat, ersetzt er die Aufwände der ersten Erzeuger solange, bis der letzte Erzeuger gegen sein fertiges Gut den endgültigen Gegenwert erlangt hat.

Der Kreditgeldverkehr ist, vom Standpunkt der ganzen Wirtschaftsgesellschaft aus betrachtet, der über Zeit und Raum organisierte Gütertauschverkehr. Je höher sich die Gesellschaft staffelt, d. h. je mehr Erzeuger an einem Erzeugnis nacheinander beteiligt sind, weil die gesellschaftliche Arbeitsteilung die Berufe spaltete, um so größeren Spielraum muß das Kreditgeld erlangen: es erhält unter den t e c h n i s c h verselbständigten Zweigen ö k o n o m i s c h die Zusammengehörigkeit und zum Teil die gemeinsame Verantwortung aufrecht.

Diesen Notwendigkeiten angepaßt, ist der Wechsel das Geld des Groß- und Fernhandels namentlich im Internationalverkehr geworden. Nach sachverständiger Schätzung wird z. B. der ungeheuere Handelsverkehr zwischen Deutschland und der amerikanischen Union zu etwa 95%

durch Rimessen (Wechsel usw.,) und nur zu 5% durch Goldverschiffungen ausgeglichen.

Wie den einzelnen wirtschaftenden Personen, so ist dieser Ersatz des Metallgeldes durch das Surrogat auch der Wirtschaftsgesellschaft als Ganzem überaus nützlich.

Eine bestimmte Menge von Täuschen bestimmter Mengen von Gütern von bestimmtem Werte bedarf jeweils einer bestimmten Menge von Geld zu ihrer Vollziehung, ähnlich wie zum Transport gewisser Lasten in gewisser Zeit eine gewisse Menge von Transportmitteln nötig ist. Je schneller das Geld zirkuliert, d. h. je mehr Täusche es in der Zeiteinheit vermittelt, um so weniger, je langsamer es zirkuliert, um so mehr Geld braucht die Gesellschaft.

Nun leistet das Geldsurrogat nicht nur ebensoviel wie das Metall, sondern aus dem dargestellten Grunde noch mehr, weil es so viel weniger aktiven Transportwiderstand leistet. Es vollzieht Zahlungen ungleich schneller und bequemer als das Metall, weil es nicht gezählt und verpackt werden muß usw.

Folglich braucht die Gesellschaft für ihren Tauschverkehr weniger Kreditgeld als sie Goldgeld gebrauchen würde. Sie spart also doppelt. Denn das Gold muß sie kostend „beschaffen", entweder durch Arbeit in eigenen Fundstellen oder durch Kauf, d. h. durch Hingabe anderer eigener Güter. Diese Arbeit bzw. diese Güter kann die Gesellschaft auf andere Dinge verwenden, sie besitzt im Kreditgelde eine nicht nur viel wirksamere, sondern auch viel billigere Maschinerie des Tauschverkehrs.

Diese Andeutungen werden fürs erste genügen. Wir haben auf all diese Dinge in der Sozialökonomik noch ausführlich zurückzukommen.

Nur das sei noch bemerkt, daß die Naturalwirtschaft ungefähr der unentwickelten Wirtschaftsgesellschaft, die Naturalgeldwirtschaft ungefähr der Dorfwirtschaft, die Silbergeldwirtschaft ungefähr der Stadt- und Territorialwirtschaft, die Goldgeldwirtschaft ungefähr der Staats- und Volkswirtschaft, die Kreditgeldwirtschaft der International- und Weltwirtschaft entspricht.

3. Größe und Gliederung der Wirtschaftsgesellschaft.

α) Das Gesetz der Marktgröße.

Die dargelegten Gesetze und Zusammenhänge bestimmen zusammen in jedem gegebenen Augenblick den Stand der Arbeitsteilung und -Ver-

einigung einer Wirtschaftsgesellschaft, d. h. der materiellen Zivilisation, die wieder das Fundament der geistigen Kultur ist, folgendermaßen:

Das Gesetz vom Transportwiderstand bestimmt die Extensität, das Gesetz vom Kollektivbedarf die Intensität der Gemeinwirtschaft; je geringer der absolute Transportwiderstand, um so größer ist der Gesamtkreis der Wirtschaftsgesellschaft, um so größer auch die durch den relativen Transportwiderstand jeder einzelnen Ware je nach ihrem Werte zugewiesene Zone des Handels und Verkehrs. Der Kollektivbedarf aber, der innerhalb dieses Kreises nach Deckung verlangt, seinerseits bestimmt durch die dargelegten natürlichen, kulturlichen und politischen Bedingungen, bestimmt nun das Maß der Arbeitsteilung und -Vereinigung und damit die Rangstufe der Wirtschaftsgesellschaft. (Wir werden in der Sozialökonomik den Kollektivbedarf und seine Rückwirkung auf den Stand der Kooperation noch genauer bestimmen.)

Hier haben wir ein „Gesetz" der Soziologie aufgedeckt, das sogar eine leidliche quantitative Bestimmtheit besitzt, also wohl als Gesetz bezeichnet werden darf. Dieses „Gesetz der Marktgröße" ist von der allergrößten Wichtigkeit nicht nur für die Ökonomik, sondern auch für die Historik.

Es zeigt leicht, warum die größten Mutterkulturen gerade immer an den Ufern der großen Ströme entstanden sind. Das sind natürliche Transportwege, die dem Verkehr noch weniger Widerstand entgegenstellen, als selbst die besten Straßen; das Lastschiff ist sogar der Eisenbahn als Transportmittel weit überlegen, weil es gleich große Lasten mit geringerem Aufwande an Energie und kostenden Mitteln befördert. Nur aus diesen Gründen sind die großen schiffbaren Ströme die Ursache der großen Integrierungen zur Zivilisation geworden: die Fruchtbarkeit der von ihnen durchströmten Täler war nur die Bedingung. Das geht daraus hervor, daß sehr fruchtbare Ebenen ohne solche Stromstraßen entfernt nicht aus eigener Kraft so hohe Stufen erstiegen haben. Andererseits ist selbstverständlich die natürliche Fruchtbarkeit unerläßliche Bedingung, weil ohne sie der genügende Kollektivbedarf einer dicht siedelnden Bevölkerung nicht vorhanden wäre. Vielleicht aus diesem Grunde haben die kleinen Inseln der Archipele, trotz der besten Wasserstraßen, die Kulturhöhe der Stromebenen aus eigenen Kräften nicht erreicht: das Land war zu klein und zu wenig fruchtbar, weil die Alluvionen der Heerströme fehlten.

Handelt es sich hier um die wichtige Frage der Entstehung der Kultur, so vermag unser Gesetz auch wichtige Erscheinungen im

Lebensgang der Völker einfach und leicht abzuleiten. Hier kommt namentlich die politische Verringerung und Vermehrung des Transportwiderstandes in Frage. Wenn kleinere, bisher durch Zölle und Handelsverbote getrennte, staatliche Wirtschaftsgesellschaften zu einem großen Körper verschmelzen, so wächst der Kollektivbedarf mit einem Schlage so stark, daß eine sehr bedeutende Entfaltung der Kooperation daraus folgen muß.

Auf der anderen Seite wird z. B. der Historiker, der dieses Gesetz beherzigt, leicht verstehen können, warum das Frankreich des späteren Königtums an seiner Finanznot zugrunde ging, und warum das riesige Reich Chinas sich nicht entfalten kann. Dort war und hier ist noch (oder war wenigstens bis vor kurzem) die Gesellschaft durch politische Transportwiderstände, die Zwischengrenzzölle (in China Li-kin), in eine große Anzahl kleiner, desintegrierter Wirtschaftsgesellschaften zersplittert, die jede für sich die Arbeitsteilung und -Vereinigung nur nach dem künstlich, politisch, eingeengten Kollektivbedarf ihres kleinen Gebietes entfalten konnten. Frankreich dankt seinen Reichtum von heute weniger seinem wundervollen Boden und seiner Bürgerfreiheit als der Tatsache, daß es durch die Revolution zu einem gewaltigen Wirtschaftsgebiet integriert worden ist. Und dasselbe gilt für unser Deutschland, das erst die Jahre 1802 (im Reichsdeputations-Hauptschluß), 1866 und 1870/71 von seinen unzähligen Li-kin-Zöllen erlöst und zu einem einzigen ungeheuren Wirtschaftskörper mit enormem Kollektivbedarf und feinstdifferenzierter Arbeitsteilung gestaltet haben.

Ein geistreicher Geschichtsphilosoph, Brooks-Adams, will dieses Gesetz sogar zu dem historischen Hauptschlüssel machen, indem er zeigt, wie die Unterbrechung und Wiedereröffnung der Handelswege durch politische Umwälzungen über die Wirtschaft, den Reichtum und die Macht der Staaten entscheiden. So viel Übertreibungen er auch begeht, so richtig ist doch die Grundauffassung. In der Tat ist die Handelspolitik ein unschätzbarer Faktor in der Entwicklung der Staaten. Wenn wir lesen, wie sehr die Ostseehäfen und die Provinz Preußen durch die russische, Schlesien durch die österreichische Handelspolitik leiden, die sie von ihrem „natürlichen Hinterlande“, d. h. ihrem Absatzgebiete, durch Vermehrung der politischen Transportwiderstände abgeschnitten hat, so werden wir jetzt diese Dinge ökonomisch zu würdigen wissen.

Diese Beispiele werden genügen, um die Bedeutung des „Gesetzes der Marktgröße“ für die Historik anschaulich zu machen. Nicht minder wichtig ist es für die Ökonomik. Es ist sozusagen ihre „Eselsbrücke“, ihr pythagoräischer Lehrsatz. Überall spielt es ein.

Wir werden es als wichtigste Grundlage der Bestimmung des Getreidepreises wiederfinden; Ricardo hat sogar vergeblich versucht, aus ihr die gesellschaftliche Tatsache der Grundrente abzuleiten. Wir werden die Agrarkrise unseres ostelbischen Großgrundeigentums als seine Folge erkennen: der gewaltige Kollektivbedarf nach Getreide des mit Amerika zu einem Wirtschaftskreise integrierten Westeuropa verminderte die Transportwiderstände durch Vergrößerung der Schiffsgefäße so ungeheuer, daß das amerikanische Korn zu einem sehr geringen Preise auf die europäischen Märkte geworfen werden konnte.

β) Das Gesetz der Marktgliederung.

(Das geozentrische Grundgesetz.)

Noch viel wichtiger für uns, weniger für das Verständnis der Ökonomie als für die Widerlegung falscher Theorien über die Ökonomie, ist das geozentrische Grundgesetz, wie ich es genannt habe, das Gesetz, das die Gliederung des Marktes in ihrem entscheidenden Zuge bestimmt.

Hier besteht ein Zusammenhang von äußerster Macht, eine Abhängigkeit von unzerreißbarer Kraft, eine mathematisch fest bestimmte „Funktion", also ein echtes, d. h. quantitativ bestimmtes Gesetz. Es lautet folgendermaßen:

Die primäre Arbeitsteilung zwischen der Urproduktion und den Gewerben (einschließlich des Handels) kann nur in dem Maße Platz greifen, wie die erstere Nahrungsüberschüsse erzielt.

Das gilt für alle Stadien: für die Arbeitsteilung zwischen dem Bauern und dem Dorfhandwerker in der Dorfwirtschaft; zwischen dem Lande und der Stadt in der Stadtwirtschaft; zwischen den Städten, namentlich den Hauptstädten, und den Provinzen in der Volkswirtschaft; und zwischen dem Export- und dem Importlande in der Internationalwirtschaft.

Da aber die primäre Arbeitsteilung zwischen Stadt und Land, zwischen Urproduktion und Gewerben, die Voraussetzung aller sekundären und tertiären Kooperation, und diese die Voraussetzung alles ökonomischen Fortschritts ist, kann man das Gesetz auch folgendermaßen formulieren:

„Aller ökonomischer Fortschritt, d. h. alle Entwicklung der Wirtschaftsgesellschaft zu

höherer Leistungsfähigkeit, kann nur in dem Maße Platz greifen, wie die Urproduktion Nahrungsüberschüsse erzielt."

Die Urproduktion ist nach dem Gleichnis des großen Quesnay, des Begründers der wissenschaftlichen Ökonomik, der Stamm des Baumes samt den Wurzeln. Handel und Gewerbe aber sind die Äste, Zweige und Blätter. Sie können nur gedeihen, wenn Wurzel und Stamm gesund sind; sie müssen kränkeln und zugrunde gehen, wenn der Stamm kränkelt und zugrunde geht.

Sprechen wir nicht in Gleichnissen, sondern nüchtern in Zahlen und Begriffen: in einer beliebigen Wirtschaftsgesellschaft können unter keinen Umständen mehr Nicht-Urproduzenten, also Gewerbe- und Handeltreibende, Diener, Artisten, Angehörige freier Berufe und Beruflose, nennen wir sie kurz: Städter, existieren, als die Landwirtschaft mittels ihrer Nahrungsüberschüsse ernähren kann. Hier besteht ein Gesetz im strengsten Sinne der Wissenschaft.

Wenn z. B. der Überschuß jedes einzelnen Durchschnittslandwirtes so groß ist, daß ihrer neunzehn zusammen Nahrung für einen Städter zu Markte bringen können, dann wird es ganz genau 5% Städter und 95% Landwirte geben. Und wenn jeder Landwirt durchschnittlich doppelt so viel Nahrung erzielt, als er selbst mit den Seinen verbraucht, so gibt es 50% Städter. Das Maß der primären Kooperation und damit aller weiteren Entwicklung der Wirtschaftsgesellschaft ist auf das festeste gebunden an das „Nettoprodukt" der Landwirtschaft.

Das ist das geozentrische Grundgesetz der Wirtschaftsgesellschaft. Es erscheint als eine Binsenweisheit und ist es auch. Und trotzdem werden wir erfahren, daß ein volles Jahrhundert hindurch die Ökonomik wie ein Tier auf dürrer Heide von einem bösen Geist im Kreis umhergeführt wurde, weil sie dieses einzig mögliche Fundament der wissenschaftlichen Erklärung verließ und sich an die von mir so genannte „industriezentrische" Auffassung verlor, das ganz aussichtslose Bemühen, die Bewegung der städtischen Gewerbe und des Handels, ihr Blühen, Welken und Vergehen, zu begreifen, als wären sie autarkisch, und nicht an die Veränderung ihres Mutterbodens, der Landwirtschaft, wie mit Prometheus' Ketten geschmiedet. Von Adam Smith an, der noch schwankte, ist alle Theoretik der Klassiker und ihres größten Schülers, Karl Marx, durch den unglückseligen Industriezentrismus in die Irre geführt worden.

II. Das Wertresultat der Entwicklung.

a) Das Gesetz der Beschaffung.

Durch das Gesetz der Marktgröße extensiv und intensiv, nach dem Umfang ihres Gebietes und der Stufe der Kooperation, streng determiniert, stellt die Wirtschaftsgesellschaft in jedem gegebenen Zeitpunkt das zurzeit „kleinste Mittel“ zur Befriedigung des Kollektivbedarfs, d. h. aller Individualbedarfe dar.

Sie ist ein gewaltiger Organismus, der alle ihr nach der natürlichen, kulturlichen und politischen Lage möglichen Aufgaben mit der summierten Kraft der vereinten Individuen bewältigt, Aufgaben, die diese vereinzelt nie hätten lösen können. Die gesellschaftlichen Kräfte der Beschaffung und Verwaltung sind ungleich mächtiger und wirksamer bewaffnet als die der isolierten Einzelnen.

Schon aus der einfachen Addition vieler Kräfte an einem Werke wird eine neue Kollektivkraft mit ganz anders wirksamen Eigenschaften. „Die Quantität schlägt in die Qualität um.“ Wenn zwanzig Arbeiter in einer Stunde gemeinsamer Arbeit eine schwere Last hundert Meter weit fortbewegen können, so kann sie ein Arbeiter in zwanzig Stunden vielleicht noch nicht von der Stelle rühren.

Noch viel bedeutsamer ist die Ausstattung der differenzierten Arbeiter mit differenzierten Werkzeugen. Die Werkleute sparen Zeit und Kraft schon bei ihrer Anwendung, weil die Werkzeuge dem Werk angepaßt sind; sie sparen Zeit, weil sie nicht mehr von einer Arbeit zur anderen übergehen müssen, und Kraft, weil sie ihre Nerven und Muskeln nicht fortwährend auf neue Tätigkeiten einstellen müssen. Sie erlangen in ihrem Sonderberuf höhere Übung und deshalb höhere Leistungsfähigkeit. Und das alles steigert sich noch ins Unermeßliche, sobald die Marktgröße die Maschinerie erlaubt und erzwingt.

Die ältere Ökonomik sah kaum mehr als diese Seite der Kooperation, die tertiäre, *technische* Arbeitsteilung und -Vereinigung, die Arbeitszerlegung. Des Adam Smith berühmtes Beispiel von der enormen Leistungsvermehrung der Stecknadelfabrikation hat jahrzehntelang immer wieder herhalten müssen, um den Prozeß zu illustrieren. Erst neuere Ökonomisten haben das Augenmerk auf die nicht minder wichtige eigentliche *gesellschaftliche* Arbeitsteilung und -Vereinigung gelenkt, auf die *sekundäre* Spaltung in immer neue, immer besser ausgerüstete, immer leistungsfähigere Berufe.

Hier ist vor allem wichtig die in der Periode der tertiären Arbeitsteilung einsetzende Berufsspaltung in Kopf- und Handarbeiter. Seit der Markt groß genug geworden ist, um zahlreiche gelehrte Forscher auf den Gebieten der Naturwissenschaften, der Technologie und Ingenieurkunst, um zahlreiche berufsmäßige, technisch und kaufmännisch hoch ausgebildete Werk- und Betriebsleiter zu unterhalten: erst seitdem erfüllt die Technik der Organisation der Arbeit und der Bewaffnung der Arbeit immer den ganzen Raum, den ihr der wachsende Markt immer wieder neu freigibt; und steigert dadurch den Reichtum der Gesellschaften ad maximum.

Ferner ist hier überaus wichtig die immer stärkere Ausbildung der interlokalen und internationalen Kooperation. Indem jeder Bezirk, jede Nation sich immer ausschließlicher denjenigen Zweigen der Beschaffung zuwendet, für die sie in der Natur des Landes und der Menschen die günstigsten Bedingungen besitzen, um dann ihren Überschuß gegen die Spezialitäten der anderen Bezirke und Länder auszutauschen, wächst die Leistungsfähigkeit und der Reichtum wieder sehr stark.

Nicht minder wichtig ist die immer stärkere Ausbildung, Untergliederung und Besetzung der Berufe des Handels und der Transportarbeit, und ihre Ausstattung mit immer wirksameren Werkzeugen: wir haben die Bedeutung der Transportwege und Transportmittel für die Marktgröße schon oben gewürdigt.

All das und noch mehreres, auf das wir im Verlauf unserer Untersuchung noch stoßen werden, kommt zusammen, um die Leistungsfähigkeit der Wirtschaftsgesellschaften und ihren Reichtum rastlos zu steigern. Wir brauchen uns nicht weiter auf Einzelheiten einzulassen, wir sind weit genug gediehen, um das große „Gesetz der Beschaffung" zu formulieren.

Je geringer die (natürlichen und politischen) Transportwiderstände, um so größer ist das Gebiet der Wirtschaftsgesellschaft.

Je dichter die Bevölkerung dieses Gebietes, und je größer der (natürlich, kulturlich und politisch bedingte) Individualbedarf, um so größer ist der Kollektivbedarf.

Je größer der Kollektivbedarf, um so entfalteter ist die gesellschaftliche und technische Arbeitsteilung und -Vereinigung.

Je größer die Kooperation, um so größer ist die einzelne Beschaffungsleistung.

Je größer die Einzelleistung, um so größer ist die Gesamtleistung.

Je größer die Gesamtleistung, um so größer ist der Reichtum der Wirtschaftsgesellschaft.

b) Die „produktiven Kräfte“.

Wir können nunmehr die wichtige Frage nach den sogenannten „produktiven Kräften“, d. h. in unserer Terminologie nach den Kräften der Beschaffung, beantworten. Der Begriff hat wissenschaftlich im Kampfe gegen die „Chrematistik“, d. h. die entartete Lehre der Klassiker, seine Rolle gespielt; namentlich unser großer Friedrich List hat die Pflege der produktiven Kräfte als den Hauptgegenstand der Ökonomik bezeichnet, die für ihn allerdings der Hauptsache nach nicht theoretische, sondern praktische Ökonomik, in specie Handels- und Verkehrspolitik bedeutete. So oder so formuliert bildet das Problem den Angelpunkt aller sozialliberalen und sozialistischen Systeme von Hall, Quesnay und Ogilvie an über Sismondi und Carey bis auf Dühring und Henry George. Politisch wird sie als Schlagwort viel mißbraucht, wie das so üblich ist; namentlich unsere Agrarier und Mittelständler machen aus dem Worte „produktive Kräfte“ ihr Schild und ihr Schwert.

Das Problem ist einfach gelöst: Es gibt nur eine einzige beschaffende Kraft: die menschliche Arbeit. Sie ist die einzige Quelle aller Güter. Die Natur produziert nichts, sie ist nur das Objekt der Arbeit.

Was sie in den Stätten ihrer höchsten natürlichen Ergiebigkeit der okkupatorischen Güterbeschaffung gewährt, ist der kargste Lohn: die nackte Lebensnotdurft, nicht mehr, als das Tier gewinnt. So ist die „hervorbringende Kraft der Natur“, von der ein Quesnay schwärmte und ein Say schwatzte, wohl die Bedingung aller menschlichen Urexistenz, wie der Boden, das Wasser, die Luft und die Sonne, aber sie ist nicht im entferntesten eine wirtschaftliche Kraft. Nur die Verworrenheit, die die physiologischen Bedürfnisse als „ökonomische“ anzuschauen vermag, kann diesen mehr als schiefen Gedanken äußern.

Aber die menschliche Arbeit ist in den Anfängen der Kultur kindlich schwach. Sie kann wachsen bis zu Gigantenkräften nur durch die Kooperation.

Die kooperierende menschliche Arbeit ist die vermillionenfachte beschaffende Kraft.

Die Kooperation aber ist dem Grad und dem Umfang nach an *Bedingungen* geknüpft, die wir gekennzeichnet haben, ist dem Grade und dem Umfang nach *in Grenzen* gebannt, die wir abgeschritten haben.

Alles was die Bedingungen der Kooperation herstellt und verbessert; alles was die Hemmungen der Kooperation abschwächt und beseitigt, vermehrt die beschaffende Kraft.

Die *Bedingung* ist: Rechtsschutz für die Person und das Vermögen der wirtschaftenden Individuen; denn ohne das versiegt die individuelle Arbeitskraft, der Quellstrom der beschaffenden Gesellschaftskraft; und dann bleibt der Kollektivbedarf kleiner als möglich, und die Kooperation kann sich nicht bis zu der ihr gesteckten Grenze entwickeln. Wo Willkür herrscht, wo Rechtsungleichheit besteht, da ist Armut: wo gleiches Recht für alle gilt, und das Gesetz herrscht, da ist Wohlstand.

Das Hemmnis der Kooperation ist: der Transportwiderstand. Den natürlich gegebenen kann nur die mit der Verdichtung der Bevölkerung wachsende gesellschaftliche Kraft der Beschaffung beseitigen: aber der künstliche, der politische, kann fallen und soll fallen, wenn nicht etwa stärkere, nicht-ökonomische Gründe ihn einzurichten oder zu erhalten befehlen.

Alle praktische Ökonomik: Agrar-, Handels- und Gewerbepolitik, Finanz- und Steuerpolitik, Sozialpolitik, Verkehrspolitik und Währungspolitik soll nach der Versicherung ihrer Inauguranten nichts anderes bezwecken, als die Hebung der beschaffenden Kräfte.

Nun wohlan! Vom Standpunkt der Ökonomik gibt es nur eine einzige praktische Politik der Dauer: *Herstellung der vollen Rechtsgleichheit, der vollen Bürgerfreiheit und Beseitigung aller künstlichen Schranken des Verkehrs.*

Ob die Gründe der Hebung der beschaffenden Kräfte *zeitweilig*, auf gemessene Frist, einmal Aufrichtung von Verkehrsschranken rechtfertigen können, die Frage gehört in die praktische Ökonomik bei der Erörterung der Argumente unserer beiden bedeutenden wissenschaftlichen Schutzzöllner, Carey und List. Ich denke, zeigen zu können, daß sie nicht stichhaltig sind.

Aber nie und unter keinen Umständen ist vom ökonomischen Standpunkt aus die Einführung oder Erhaltung der Rechtsungleichheit unter den Bürgern zu rechtfertigen. Der Sozialphilosophie müssen wir den Nachweis vorbehalten, wie fadenscheinig die Gründe der Verteidiger aller Systeme der politischen Unfreiheit und Rechtsungleichheit sind. Kants Axiom aller Ethik gilt auch für die Ökonomik: kein Mensch soll zum Objekt eines anderen Menschen erniedrigt werden.

Sechster Abschnitt.

Der Aufbau der höheren Wirtschaftsgesellschaft.

Die spezielle Beschreibung der einzelnen, historisch gegebenen Wirtschaftsgesellschaften ist der eigentliche Gegenstand der Wirtschaftsgeschichte. Die theoretische Ökonomik interessieren nur die allgemeinen, für alle Wirtschaftsgesellschaften gültigen Züge des Aufbaus. Um in unserem Bilde zu bleiben, so ist nicht die spezielle, sondern nur die allgemeine Anatomie der Societas oeconomica ihre Aufgabe.

Wir haben die Wirtschaftsgesellschaft einen Organismus genannt. Ohne uns auf die Lehre vom „Organizismus" Schäffles, Lilienfelds usw. festlegen zu wollen, die mit der Analogie Ernst macht und von dem „Herzen, dem Nervensystem, dem Bindegewebe usw. der Gesellschaft" spricht, wollen wir doch das Bild als Gleichnis weiter anwenden.

Ein höherer Organismus besteht aus Elementarorganen, den Zellen, die aber nur in selteneren Fällen Träger einer eigenen, isolierten Funktion sind; in der Regel sind sie zu größeren, in sich differenzierten und integrierten Aggregaten, den Organen, zusammengefaßt.

So besteht auch der Supraorganismus der höheren Wirtschaftsgesellschaft aus Elementarorganen; aber nur selten sind sie isoliert die Träger eigenen ökonomischen Lebens, in der Regel sind sie wieder zu wirtschaftlichen Gruppen, kleineren untergeordneten Wirtschaftsgesellschaften zusammengefaßt: das sind die „Organe" des großen Supraorganismus.

Die Elementarorgane sind die „ökonomischen Personen", die Organe sind die Marktgesellschaften kleineren Umfanges, die die große Marktgesellschaft zusammensetzen.

A. Die Elementarorgane der Wirtschaftsgesellschaft.

(Die ökonomischen Personen.)

Wir wollen in Analogie zu dem gebräuchlichen Terminus „juristische Personen" die Elementarorgane der Wirtschaftsgesellschaft als „ökonomische Personen" bezeichnen.

Darunter verstehen wir jedes wirtschaftende Individuum und jeden wirtschaftenden Personenkreis (Kollektivperson), soweit dessen Mitglieder nicht durch Tauschverkehr auf einem Markte miteinander in Beziehung stehen. Diese negative Abgrenzung folgt aus unserer Definition. Wenn wir die Marktgesellschaft als eigenes Gebiet aussondern, bleiben die Einzelwirtschaften übrig

Unsere Definition wird kaum auf Widerspruch stoßen. Dennoch verhüllt die formale Übereinstimmung einen wichtigen materialen Gegensatz, der vorweg erledigt werden muß.

I. Individuum und Kleinfamilie.

Nach unserer Auffassung nämlich ist die individuelle ökonomische Person ein überaus wichtiges, regelmäßiges, normales Elementarorgan der höheren Wirtschaftsgesellschaft. Für eine Reihe anderer Autoren ist die individuelle ökonomische Person ein nebensächliches, unregelmäßiges, normwidriges Elementarorgan. Sie verstehen darunter den freiwilligen oder unfreiwilligen Einsiedler jenseits der Grenze des Gesellschaftskreises; und in ihm den „alleinstehenden Junggesellen ohne Anhang" und sein weibliches Gegenstück. Als das normale Elementarorgan aber bezeichnen sie eine naturwüchsige Kollektivperson, nämlich die sogenannte Ehefamilie oder Kleinfamilie.

Diese Anschauung ist in keiner Weise haltbar. Sie beruht auf jenem Mangel an gehöriger Spezifikation und Generalisation, den wir schon mehrfach als Wurzel von Irrtümern kennen gelernt haben. Hier handelt es sich um eine ungenügende Unterscheidung zwischen dem Genus, der menschlichen Gesellschaft im allgemeinen, und der Spezies, der menschlichen Wirtschaftsgesellschaft im besonderen.

Für die menschliche Gesellschaft im allgemeinen ist es nämlich unbestreitbar richtig, daß ihr organisches Element die Familie ist und nicht das Individuum. Denn das isolierte Individuum ist im strengeren Sinne des Wortes gar nicht lebensfähig. Es kann sich, so lange es uner-

wachsen ist, nicht einmal ernähren; es kann sich aber vor allem, wenn es erwachsen ist, nicht fortpflanzen. Die Fortpflanzung aber ist, wie wir wissen, allen Lebens wichtigere Hälfte; und sie ist namentlich die Existenzbedingung aller menschlichen Gesellschaft als eines Dauerwesens. Darum ist der naturwüchsige Geschlechtsverband unzweifelhaft das organische, das eigentlich lebende Urelement der Gesellschaft im allgemeinen.

Aber mit dieser Feststellung ist der hier bekämpften Anschauung noch nicht das mindeste Zugeständnis gemacht:

Erstens nämlich ist die Klein familie nicht einmal als die Urzelle der menschlichen Gesellschaft im allgemeinen anzusehen, sondern vielmehr mit großer Wahrscheinlichkeit die sogenannte Groß familie.

Zwar leben einige der großen anthropoiden Affen, z. B. der Gorilla, in der Kleinfamilie, bestehend aus den Eltern und den noch schutzbedürftigen Jungen, für die jene die Verantwortung, die „Versorgungslast" im Ausdruck der Wirtschaftsstatistik, haben. Aber es ist mehr als wahrscheinlich, daß der Mensch nicht aus einsam, sondern aus gesellig lebenden Anthropoiden hervorgegangen ist: nur so läßt sich seine geistige Entwicklung, namentlich die Ausbildung der Sprache, verstehen. Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Ureinheit ist daher wahrscheinlich die „Großfamilie", die Blutsverwandtschaftshorde, wie wir sie noch bei den primitiven Jägern und Fischern antreffen: eine größere Anzahl von verbundenen Aszendenten und Deszendenten. Hier hebt sich der engere Kreis der Kleinfamilie noch kaum ab, wenn auch der Mann mit seinem Weibe eine Einzelhütte bewohnen mag: die Beschaffung und die Verwaltung der Güter ist im wesentlichen Hordensache, und auch ihre Verwendung wesentlich kommunistisch; wir haben hier das, was Ferdinand Toennies „Gemeinschaft" nennt, die urwüchsige, durch den „Wesenswillen" (unser „unbewußtes Bedürfnis") zusammengehaltene Genossenschaft.

Wäre aber auch wirklich die Kleinfamilie das Urelement der Gesellschaft, so ist doch damit noch längst nicht ausgesprochen, daß sie auch dasjenige der Wirtschafts gesellschaft ist. Wenn wir den Begriff der Wirtschaft nicht ins Nebelhafte verblassen lassen wollen, so müssen wir ihn immer festhalten als die zweckbewußte Tätigkeit der Beschaffung und Verwaltung kostender Objekte nach dem Prinzip des kleinsten Mittels. Alle Individuen, die an beidem, oder an einem von beiden tätig sind, ohne daß der Markt der Arbeitskraft oder der Erzeugnisse zwischen ihnen vermittelt, bilden eine ökonomische Kollektivperson. Wer weder an der Beschaffung, noch der Verwaltung beteiligt ist, kann nicht dazu gerechnet werden.

Nun umfaßt die Kleinfamilie sehr häufig Individuen, die noch nicht oder nicht mehr wirtschaftlich tätig sein können: Alte, die bereits arbeitsunfähig sind, Kinder, die noch nicht arbeitsfähig sind, wohl auch Krüppel, Geisteskranke und Sieche. Diese Individuen gehören zur Familie, aber nicht zur wirtschaftlichen Kollektivperson. Nur in einzelnen Fällen kann die Familie eine wirtschaftliche Kollektivperson im strengsten Sinne bilden: wenn nämlich alle ihre Mitglieder wirtschaftlich tätig sind. Aber das ist eher eine Ausnahme, als die Regel. Unmöglich kann daher die Kleinfamilie als das Urelement der Wirtschaftsgesellschaft bezeichnet werden.

Diese Verwirrung, die mangelhafte Spezifikation, stammt daher, daß bisher noch niemals der Begriff des ökonomischen Bedürfnisses mit der möglichen Präzision bestimmt worden ist. Weil man, wie wir sahen, die ökonomische Bedürfnisbefriedigung deutete als Befriedigung des (in diesem Sinne gar nicht existierenden) ökonomischen Bedürfnisses, statt als die ökonomische Befriedigung von Bedürfnissen aller Art; weil man daher als den Gegenstand aller Wirtschaft nur die Beschaffung von *materiellen* Genußdingen ansah, glaubte man, alle diejenigen Individuen in den Kreis der wirtschaftlichen Kollektivperson einbeziehen zu müssen, die an der *Verwendung* dieser materiellen Genußdinge beteiligt werden. Das ist aber völlig falsch: denn die Verwendung ist, wie wir wissen, außerwirtschaftlich.

Die Sache liegt vielmehr folgendermaßen: die wirtschaftliche Person, sowohl die individuelle, wie die kollektive, ist an der Beschaffung und Verwaltung kostender Dinge tätig, um ihre Bedürfnisse aller Art zu befriedigen. Zu diesen Bedürfnissen gehört aber nicht etwa nur die egoistische Selbstversorgung mit materiellen Dingen, *sondern auch die Versorgung der nicht arbeitsfähigen Angehörigen der Familie mit ihnen.* Das ist die altruistische Seite des Triebes der Lebensfürsorge in seiner Auswirkung als Trieb der Arterhaltung.

Oder mit anderen Worten: in jedem allgemein-gesellschaftlichen Urelement, d. h. in der Familie, deckt *ein Teil* der Mitglieder durch Beschaffung und Verwaltung kostender Objekte den Kollektivbedarf *aller* Mitglieder, auch der nicht-tätigen, für die sie, aus natürlichen Trieben der Arterhaltung oder kraft rechtlicher Verpflichtung, die „Versorgungslast“ haben. Jede normale ökonomische Person hat nicht nur ihre persönlichen Bedürfnisse zu decken, sondern darüber hinaus die Bedürfnisse ihrer Versorgungsbefohlenen.

Und darum ist und bleibt das Individuum mit seinem Versorgungskreise ein n o r m a l e s Elementarorgan der Wirtschaftsgesellschaft.

II. Die Großfamilie.

Die Großfamilie, die auf den primitivsten Gesellschaftsstufen die einzige Wirtschaftsperson und gleichzeitig fast die ganze Wirtschaftsgesellschaft repräsentierte, ist nicht durchaus verschwunden, seit sich die Kleinfamilie aus ihr herausdifferenziert hat. Sie ragt sogar in einzelnen Exemplaren bis auf unsere Gegenwart empor. So z. B. die „Zadruga", die slawische Großfamilie, die heute noch in großen Teilen der Balkanländer blüht: eine wirtschaftliche Kollektivperson, eine Genossenschaft der Beschaffung und der Verwaltung der Güter. Es sind das ackerbesitzende und ackerbauende Großfamilien.

Den Übergang von diesen naturwüchsigen Genossenschaften zu den willkürlich geschaffenen genossenschaftlichen Verbänden stellen ähnliche Bildungen dar, die unter dem Druck einer bestimmten Rechtsordnung oder durch unmittelbare, gesetzliche Verordnung entstanden sind. Als Beispiel der ersten Art seien die französischen Communautés genannt, die wenigstens zum Teil mittelalterliche Neuschöpfung sind, entstanden aus dem Wunsche der hörigen Bauern, sich dem Erbrechte des Grundherrn zu entziehen, der bei jedem Besitzwechsel durch Todesfall das Mortuarium, das Besthaupt der Herde, und oft noch andere Abgaben zu fordern das Recht besaß. Darum verwandelten sie ihr Eigentum sozusagen in die „Tote Hand": die Genossenschaft als solche ist unsterblich. — Und geradezu durch gesetzliche Verordnung wurde der russische „Mir", die Dorfgenossenschaft mit gemeinsamem Grundeigentum, gemeinsamer Steuerpflicht und gesetzlicher Solidarhaft für die Steuern — das der Grund ihrer Einführung —, durch die zarische Regierung, wenn nicht überall begründet, so doch überall festgesetzt.

Wieder an anderer Stelle haben sich ganz ähnliche Gruppen unter dem Druck vorwiegend ökonomischer Verhältnisse zusammengeschlossen. Die oberitalienische Teilpächter-Großfamilie, die in Halbpacht, Mezzeria oder Mezzadria, gemeinsam ein Pachtgut bewirtschaftet, ist ebenfalls eine wirtschaftliche Kollektivperson.

Ich kann hier nicht näher auf diese überaus interessanten Gebilde eingehen. In dem prächtigen Buche: „Das Ureigentum" von Emile de Laveleye, übersetzt und auf das wertvollste ergänzt durch Karl

Bücher, den hervorragenden Leipziger Ökonomisten, findet sich reiches Material über diese und verwandte Formen.

Die Großfamilie oder Blutsverwandtschaftsfamilie stellt die Muttersubstanz, die Matrix, dar, aus der sich alle höheren Gestaltungen der menschlichen Gesellschaft, auch die Wirtschaftsgesellschaft, differenziert haben.

Dieser Prozeß der Differenzierung, der natürlich zu gleicher Zeit auch ein solcher der gleich starken Integrierung ist, verläuft unendlich langsam bis zu dem Augenblicke, wo, durch kriegerische Unterwerfung der einen Gruppe durch die andere, der primitive „Staat“ entsteht. Von da an setzt er sich in schnellem Wachstum durch. Der neu entstandene „primitive Feudalstaat“ treibt neue Organe für alle Funktionen des gesellschaftlichen Gemeinlebens: für die politischen, sozialen usw.

Für unsere Aufgabe kommt nur die Differenzierung der Organe für die *wirtschaftliche* Gemeinfunktion in Frage.

Diese Organe lassen sich ungezwungen unterscheiden als die ökonomischen Personen des öffentlichen Rechtes und diejenigen des privaten Rechtes.

III. Die Elementarorgane der entfalteten Wirtschaftsgesellschaft.

a) Die privatrechtlichen ökonomischen Personen.

1. Die individuelle ökonomische Person.

Das wirtschaftende Individuum ist der eigentliche Elementarorganismus, die „Zelle“, des Supraorganismus der Wirtschaftsgesellschaft. Seine Zwecksetzungen vor allem bestimmen den Gang und die Richtung der Gesellschaftswirtschaft mit so überwiegender Kraft, daß die klassische Doktrin sich so gut wie ganz auf seine Betrachtung beschränkte und die aus mehreren Individuen zusammengesetzten ökonomischen Personen kaum beobachtete. Im Laufe der Entwicklung haben indes die ökonomischen Zweckverbände eine so große Bedeutung erlangt, namentlich die Kapitalistenverbände der Aktiengesellschaften und auf noch höherer Stufe der Trusts usw. und die Arbeiterverbände der Gewerkschaften, Genossenschaften usw., daß sie ein eigenes Kapitel fordern dürfen.

Individuelle wirtschaftende Personen sind alle diejenigen wirtschaftlichen Subjekte, die die Beschaffung und Verwaltung kostender Mittel kraft eigenen Willens unter eigener Verantwortung und ausschließlich zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse betreiben.

Dazu gehört also der unfreiwillig von der Wirtschaftsgesellschaft getrennte Robinson, aber ebenso der Trapper und der Farmer im wilden Westen, der sich freiwillig, sei es ganz, sei es doch für die Regel, von der Gesellschaft getrennt hat. Und dahin gehören innerhalb der Gesellschaften alle Individuen, die ihre Arbeitskraft (Dienste) oder ihre Erzeugnisse (Güter) auf den Markt bringen.

Solche individuellen Verkäufer von Arbeitskraft sind alle diejenigen, die auf dem Markte ihre „Dienste" anbieten, nämlich alle freien „Arbeiter" im weitesten Sinne des Wortes: die eigentlichen Lohnarbeiter, die niederen, mittleren und höheren Beamten der Privatunternehmungen und der öffentlichen Behörden und Betriebe, und sämtliche nicht einer einzelnen Unternehmung für eine gemessene Zeit verpflichteten Dienstleistenden aller Art, die für die Einzelleistung besoldet werden: von den Lohndienern, Tafeldeckern, Dienstmännern, Botengängern bis herauf zu den selbständigen Vertretern der freien Berufe: Künstler, Schriftsteller, Gelehrte, Geistliche, Ärzte, Lehrer, Anwälte, Patentanwälte usw.

Individuelle Verkäufer von Erzeugnissen sind auf der anderen Seite alle selbständigen Einzelunternehmer in Landwirtschaft, Gewerbe und Handel, und zwar nicht nur die ohne Hilfskräfte tätigen Klein- und Mittelbauern in der Landwirtschaft, die „Alleinmeister" im Gewerbe, die kleinen Händler, seßhafte und hausierende, ohne Personal, — sondern auch alle individuellen Mittel- und Großunternehmer, die mit zahlreichem Personal von Arbeitsverkäufern tätig sind. Auch diese, und wenn ihre Betriebe fünfzigtausend Arbeiter, Beamte und Gelehrte umfassen, sind individuelle ökonomische Personen, wenn nur das Kennzeichen auf sie zutrifft, daß der Betrieb kraft eigenen Willens, unter eigener Verantwortung und ausschließlich zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse geführt wird.

2. Die kollektive ökonomische Person.

α) Die naturwüchsige Kollektivperson.

(Die Kleinfamilie.)

Der Regel nach steht jede individuelle ökonomische Person in dem Kreise einer Kleinfamilie, die unverheirateten in dem Kreise der elterlichen, die verheirateten im Kreise ihrer eigenen Kleinfamilie.

Daß die Kleinfamilie als solche kein Elementarorgan der Wirtschaftsgesellschaft ist, haben wir festgestellt: wohl aber ist ein solches

der Wirtschaftsverband ihrer arbeitsfähigen und arbeitswilligen Mitglieder.

In diesem engeren Sinne kann man sagen, daß die Wirtschaftsperson der Kleinfamilie auch heute noch eine überaus wichtige Rolle als Elementarorgan der Wirtschaftsgesellschaft spielt, trotzdem sie mit der Entwicklung der Marktwirtschaft an Bedeutung sehr stark eingebüßt hat.

Wir kennen die kolossale Umwertung aller Werte, die sich hier vollzogen hat. Die Wirtschaftsperson der Kleinfamilie war während langer Jahrhunderte, besonders charakteristisch im hohen Mittelalter, etwa während der ersten vier Jahrhunderte des zweiten Jahrtausends, der vornehmste Typus der wirtschaftlichen Kollektivperson. Der Bauer arbeitete mit Weib und Kind auf dem Acker und im Stalle; lag das Schwergewicht der Beschaffung der Rohstoffe auf seinen und seiner erwachsenen, noch ledigen, Söhne Schultern, so waren Frau und Töchter vorwiegend mit der genußfertigen Bereitung der Rohstoffe beschäftigt: sie kochten, buken, schlachteten und räucherten, spannen, webten, färbten, stickten und schneiderten, zogen Lichte und bereiteten Seife usw. Und dasselbe leistete, wenn sie nicht in der Werkstatt und beim Verkauf mitarbeitete, die Frau des Handwerksmeisters, der übrigens meist auch ein Stückchen Landwirtschaft nebenbei versorgte, wenigstens ein Schwein fett machte.

Darin hat sich sehr viel geändert. Die Kleinfamilie wird mehr und mehr einer ihrer alten Funktionen, der gemeinsamen B e s c h a f f u n g von Gütern und Diensten, beraubt. Unseren städtischen Frauen ist eigentlich nur noch das Kochen, ein Hauptteil der Kindererziehung, ein wenig Krankenpflege und hier und da etwas Bekleidungsarbeit geblieben: alles andere hat ihr die Marktwirtschaft abgenommen. Die Bauernfrau hat weniger eingebüßt — und wir erkennen die Macht, mit der die wirtschaftlichen Bedingungen sich durchsetzen, auf das beste daran, daß deshalb noch heute der Bauer eine Frau haben m u ß , wenn er florieren will, während die Ehe sich für den Städter mehr und mehr als, rein wirtschaftlich angesehen, kostspieliger Luxus erweist; daher die durchschnittliche Verspätung der Eheschließung gegen frühere Jahrhunderte, daher die zahllosen Junggesellen und alten Jungfrauen, daher die Frauenfrage in ihren beiden Verzweigungen der Damen- und der Arbeiterinnenfrage mit all ihren „Ideologien", daher die kolossale Zunahme der Prostitution. Und das wirkt wieder verstärkend auf den mit ihr verschwisterten Kriminalismus und Alkoholismus; und alles zusammen verstärkt wieder die schweren sozialhygienischen Erscheinungen des modernen Lebens, die massenhafte Syphilis und Gonorrhoe; vermehrte Aborte, Sterilität,

Rhachitis und Blindheit, Irrsinn und Idiotie und die Zahl der Selbstmorde.

Das nur so nebenbei als flüchtigen Ausblick auf die weiten Auswirkungen der wirtschaftlichen Veränderungen. Jedenfalls ist die heutige Kleinfamilie, trotz aller Verluste bei der Beschaffung der Güter, immer noch eine wirtschaftliche Kollektivperson von Wichtigkeit, weil sich in ihr noch ein überwiegend großer Teil der Verwaltung der Güter vollzieht. Auch dieser Teil der Gemeinwirtschaft wird immer geringer, weil auch hier die Marktwirtschaft Stück für Stück an sich reißt: Erziehung und Krankenpflege durch besoldete Personen, die Übernahme von fast aller Verwaltungsarbeit der reichen Familien durch Dienstboten niederer und höherer Art. Hier und da sehen wir bereits die Familienwirtschaft verschwinden: der Mangel an Dienstboten treibt die Ehepaare des amerikanischen und australischen Mittelstandes ins Boarding-House; und die Bewegung für das Einküchenhaus will wenigstens den schwierigsten Teil der Familienwirtschaft, die Küche, auf den „Markt" überwälzen: aber das sind doch noch seltene Ausnahmen, und es ist wohl sicher, daß die Familienwirtschaft als Verwaltungsorganismus in allen künftigen Wirtschaftsgesellschaften eine große Rolle spielen wird. Nichts erscheint mir aus psychologischen Gründen unwahrscheinlicher, als die Verwirklichung gewisser kommunistischer Prophezeiungen, die die Wirtschaftsperson der Kleinfamilie ganz und gar verschwinden lassen. Solange es noch ein Privateigentum gibt, und das dürfte erst mit der Menschheit verschwinden, wird es von ihr verwaltet werden. Vielleicht wird sogar der Prozeß, der ihr eine Teilfunktion der Beschaffung und Verwaltung nach der anderen abgenommen hat, zum Teil wieder rückläufig werden: wenn das Eigentum an Gütern sich gleichmäßiger verteilt als heute, wenn namentlich die Mehrzahl der Menschen ihr eigenes Stück von der Mutter Erde besitzen werden, dann wird die Wirtschaftsperson der Kleinfamilie große Teile der Garten- und Hausarbeit wieder an sich ziehen, als lustvolle Betätigung des Entspannungstriebes, unbekümmert um die „Kosten".

β) Die genossenschaftliche Kollektivperson.

Während in der Kleinfamilie der gesellige Verband noch viel mehr durch den Trieb der Arterhaltung als durch den wirtschaftlichen Trieb zusammengehalten wird, ist dieser in Reinkultur wirksam bei der Entstehung derjenigen aus der „Willkür", wie Toennies sagt, entstandenen

„Gesellschaften", zu denen eine Anzahl von Individuen, gleichgültig, ob blutsverwandt oder nicht, zum Zwecke gemeinsamer Wirtschaft zusammentreten.

Hier sind zwei Unterarten zu unterscheiden, und zwar die genossenschaftliche Vollperson, wenn die gemeinsame Wirtschaft sowohl die Beschaffung als auch die Verwaltung der kostenden Objekte zum Zwecke gemeinsamer Verwendung betrifft, und die genossenschaftliche Teilperson, wenn die gemeinsame Wirtschaft nur die Beschaffung oder nur die Verwaltung betrifft.

aa) Die genossenschaftliche Vollperson.

Genossenschaftliche Vollpersonen, den naturwüchsigen Großfamilien in ihrer Gestalt und ihrem Wesen sehr ähnlich, sind zunächst die kommunistischen Gemeinden der Urchristen und ihrer Nachfolger: der Mönche und der Nonnen, der mährischen Brüder, der Rappisten, Inspirationisten, Separatisten und Shakers, einer Sekte der Quäker, und neuerdings einiger Tolstoianer usw.; ferner einiger moderner Sozialisten, namentlich der „großen Utopisten" Robert Owen und Etienne Cabet: New-Lanark und New-Harmony von jenem, Ikarien von diesem begründet. Schließlich gehört zu diesen Bildungen das Gesamtbild des marxistischen „Zukunftsstaates", der, da er sich den Markt gänzlich fortdenkt, eine einzige, riesige wirtschaftliche Kollektivperson der Beschaffung und Verwaltung darstellen würde.

Eine zweite Gruppe dieser willkürlich entstandenen „Gesellschaften" sind diejenigen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, die ihre Mitglieder ebenfalls zu Beschaffung und Verwaltung zusammenfassen. Sie unterscheiden sich von der kommunistischen Gruppe durch den Maßstab der Verteilung des Gesamterzeugnisses. Während jene ihren Mitgliedern entweder gleichmäßig mechanisch pro Kopf die immer gleiche Gütermenge anweisen, oder den Anteil nach dem Bedürfnis abstufen, verteilen die Genossenschaften nach der Leistung, soweit nicht der karitative Trieb die Arbeitsunfähigen: Alte, Kinder, Krüppel, Kranke, mitversorgt. Solche Genossenschaften waren z. B. die Phalansterien von François Marie Charles Fourier, dem dritten großen Utopisten, zahlreich von seinen Schülern begründet, von denen nur eines überdauert hat: das Familistère in Guise, ein Gebilde, daß gleichzeitig Genossenschaftsfabrik und Genossenschaftshaushalt ist. Hierher gehören auch die reinen landwirtschaftlichen Arbeiterproduktivgenossenschaften, die in gemeinsamer Arbeit

ein Landgut bestellen, das Erzeugnis gemeinsam verwalten und den Überschuß (resp. sein Äquivalent in eingetauschten fremden Arbeitserzeugnissen) unter sich verteilen, und zwar auf dem Wege der Absatz- und der Konsumgenossenschaft.

Eine genossenschaftliche Vollperson ist schließlich jede Unternehmervereinigung, wenn die Sozien in gemeinsamem Haushalt die durch ihr Unternehmen beschafften Werte verwalten und verzehren.

bb) Die genossenschaftliche Teilperson.

1.1. Die Teilperson der Güterbeschaffung.

Genossenschaftliche Teilpersonen der Güterbeschaffung sind bereits die flüchtigen, kurz dauernden Verbände, die einem Genossen in Notzeiten außer ihrer Arbeitskraft auch Genußgüter und Werkzeuge sowie Rohstoffe darbieten: noch heute helfen sich vielfach die Nachbarn reihum bei der Ernte des Getreides und des Wiesenheus; namentlich Witwen haben vielerorten eine Art von Recht darauf. Und ebenso ist es vielfach Gebrauch, daß die ganze Gemeinde ein niedergebranntes Gehöft mit aufrichten hilft.

Schon fester zusammengeschlossen sind die zunft- und kastenartigen Handwerkergilden der Primitiven und Halbkulturvölker, wie z. B. der polynesischen Schiffbauer; sie sind genossenschaftliche Teilpersonen der Güterbeschaffung, solange sie zusammen arbeiten. Gleichfalls hierher gehören die Bootsmannschaften der Fischervölker, die Jagdkameradschaften der höheren Jäger, soweit diese getrennten Haushalt und gesonderte „Versorgungslast“ haben, die Weidegemeinschaften der Hirten und die kriegerischen „Beschaffungsgemeinschaften“, in die alle diese rein wirtschaftlichen Bildungen ohne erkennbare Grenze übergehen, die rohen Organisationen des unentfalteten politischen Mittels.

αα) Produzenten- und Produktivgenossenschaft.

Auf höherer Stufe mit bereits entwickelter Marktwirtschaft haben wir zwei Formen der kollektiven genossenschaftlichen Teilperson der Güterbeschaffung zu unterscheiden, die man kurz als Produzentengenossenschaft und Produktivgenossenschaft bezeichnet.

Die Produzentengenossenschaft ist der wirtschaftliche Verband von selbständigen wirtschaftenden Subjekten zum Zwecke der Beschaffung von Gütern für ihre Personalwirtschaften durch

gemeinsame wirtschaftliche Arbeit. Ihren wichtigsten Typus stellen diejenigen Bildungen dar, die das hohe Mittelalter, die „Handwerksperiode", die „Periode der einfachen Warenproduktion", beherrschten: die Zunft oder Innung in den Städten und, wenn auch geringer entwickelt, die Markgenossenschaft auf dem platten Lande. Namentlich die Zunft ist eine echte Produzentengenossenschaft: die Zunftmeister behalten ihre wirtschaftliche Selbständigkeit und Selbstverantwortung, während ihnen die Genossenschaft dazu dient, um durch gemeinsamen Einkauf Rohstoffe zu beschaffen, gemeinsam besessene Werkeinrichtungen gesondert zu benutzen (Walkmühlen usw.) und zuweilen ihre gesondert hergestellten Erzeugnisse gemeinsam abzusetzen. Als wirtschaftliches Reindestillat, befreit von allen ihren politischen, religiösen, verwandtschaftlichen Beimengungen, finden sich diese in der Zunft noch zusammen enthaltenen verschiedenen Funktionen der Güterbeschaffung in einigen Formen der modernen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft. Es sind dies in specie die Produzentengenossenschaft selbständiger städtischer Unternehmer in allen ihren Gestalten, ferner die bäuerlichen Produzentengenossenschaften für Molkereiprodukte, Samenzucht, für Geflügel und Eier, Schlachtvieh, Nutzvieh und Honig usw. Und die im engeren Sinne so genannte „Handwerkergenossenschaft" Schulze-Delitzschscher Prägung: die Rohstoff-, die Werk- und die Magazin- bzw. Absatzgenossenschaft.

Ist das Charakteristikum der Produzentengenossenschaft die Selbständigkeit der Genossen, so kennzeichnet sich die P r o d u k t i v - g e n o s s e n s c h a f t als der wirtschaftliche Verband solcher wirtschaftenden Subjekte, die ihre Selbständigkeit und Selbstverantwortung aufgegeben haben, um in dauernde, unmittelbare Kooperation in e i n e m Betriebe der Güterbeschaffung zu treten. Das hohe Mittelalter kannte diese Gebilde in all den Zweigen, in denen Kooperation auf höherer Stufenleiter wirtschaftlich nötig war: beim Schiffbau und Dombau, im Bergwerksbetriebe und im Seehandel arbeiteten entweder nur Teilhaber — im Bergbau heißen sie „Gewerken" — oder doch ihnen wirtschaftlich und sozial Gleichstehende; und, war auch die Leitung notgedrungen mit der erforderlichen Autorität ausgestattet, so kennzeichnete sich doch das Verhältnis durch die Ertragsteilung als genossenschaftlich: der Meister arbeitet mit dem reifen Gesellen „auf den drittel oder halben Pfennig". Dieser Kooperation entspricht als wirtschaftliches Reindestillat in der Gegenwart die i n d u s t r i e l l e Produktivgenossenschaft der Arbeiter unter einem selbstgewählten Leiter, aber nur in ihrer Konzeption und ihren ersten Anfängen. Sie muß sich fatalerweise in jedem

Falle in eine Herrschaftsorganisation transformieren, wie ich gezeigt habe. Darauf kommen wir noch ausführlich zurück. Die *landwirtschaftliche* Arbeiterproduktivgenossenschaft ist dagegen, wie wir sahen, eine genossenschaftliche Vollperson, und das ist der vornehmste Grund, warum sie dem Gesetze der Transformation nicht unterliegt.

Die Spaltung der erwerbenden, namentlich der städtischen erwerbenden Bevölkerung in Unternehmer und Arbeiter wirkt sich *in der kapitalistischen Wirtschaft* aus in der Entstehung zweier überaus wichtiger Arten von genossenschaftlichen Teilpersonen der Güterbeschaffung, die man kurz und gut mit einem scharf gegeneinander klingenden Gegensatz als die Assoziationen des Kapitals einerseits, der Arbeit andererseits bezeichnet hat.

ββ) *Assoziationen des „Kapitals" und der „Arbeit".*

Assoziationen des Kapitals sind alle Sozietätsverhältnisse: offene Handelsgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung, auch eine Anzahl von kapitalistischen Verbänden, die unter der Flagge der Genossenschaft segeln, namentlich einige Produzentengenossenschaften. Andere Genossenschaften nehmen eine Mittelstellung zwischen den Assoziationen der Arbeit und des Kapitals ein: die Kreditgenossenschaften z. B. werden vielfach angeschuldigt, mehr dem Interesse des aufsteigenden Klein- und Mittelkapitalisten zu dienen, als dem Interesse derjenigen Schicht, für deren Förderung sie ursprünglich gegründet wurden: des niedergehenden Handwerks und Kleinhandels. Das gilt übrigens nur für die Kreditgenossenschaften Schulze-Delitzschscher Prägung: die Raiffeisen-Kassen sind in der Tat das geworden, was sie sein wollten, Kreditorganisationen des sogenannten historischen Mittelstandes, der Bauern und der Handwerker, namentlich der kleinen Ortschaften.

Wie die Angehörigen dieses historischen Mittelstandes eine Zwischenstellung zwischen Kapitalisten und Arbeitern einnehmen, weil sie zwar selbständig, aber doch keine Profitbezieher sind, so sind auch die sogenannten Handwerkergenossenschaften Mittelstufen zwischen den Assoziationen der Arbeit und des Kapitals.

Alle eben dargestellten Formen der Kapitalverbände können der Güterbeschaffung in ihren sämtlichen Auszweigungen dienen.

Am seltensten sind sie in der Landwirtschaft. Hier herrscht der individuelle Betrieb im individuellen Interesse vor. Nur ganz selten, und regelmäßig mit schlechtem Erfolge, sind Aktiengesellschaften für den Landwirtschaftsbetrieb unterhalten worden. Ebensowenig Erfolg haben die großen englischen Konsumgenossenschaften mit den Landgütern gehabt, die sie aus ihrem Gesellschaftskapital erwarben und betrieben: das sogenannte Cooperative farming; und nicht viel mehr leisteten die vereinzelten Versuche der sogenannten agricultural productive associations, die namentlich in Großbritannien angestellt wurden: eine Art von Aktiengesellschaften kleinster Sparer, die zusammen ein Landgut erwarben, um es von einigen Genossen gegen Lohn bebauen zu lassen.

Von all solchen Versuchen ist auch nie ein Erfolg zu erwarten. Denn die Landwirtschaft erfordert in unseren Klimaten die blitzschnelle Anpassung an die unbeständige Witterung, die nur ein selbstherrlicher Leiter anordnen kann. Hier ist der Kollegialbetrieb fast undenkbar; und dazu kommt bei allen solchen Versuchen auch noch die Leitung durch Beamte, die nie ein so starkes Interesse haben, wie der Herr; nirgends hat ein „Absentee-Besitz“ gut rentiert.

Günstigere Chancen bietet der Kollektivbetrieb der Landwirtschaft dort, wo die Chefs zwischen sich Arbeitsteilung durchführen können. Solche Fälle werden z. B. aus Kalifornien berichtet, wo der eine Sozius sich mit dem Anbau großer Obstplantagen, der andere mit der Verpackung und der kaufmännisch-industriellen Verwertung der Ernte beschäftigt.

Von diesen Ausnahmen abgesehen, bildet das eigentliche Feld der Kapitalassoziationen das Gewerbe und der Handel. Die Industrie in allen ihren Zweigen, von der Gewinnung der Rohstoffe aus Bergwerken, Forsten, Gewässern (Seefischerei) über die Schwerindustrie hinaus zur Leichtindustrie der Fertigfabrikate; das Transportwesen: Straßen- und Eisenbahnen, Omnibusse, Dampfschiffe, Dockanlagen, Telegraphie und Telephon; und der Handel im eigentlichen Sinne: Warenhandel und Geldhandel, Warenhäuser, Effektenbanken, Hypothekenbanken usw. gehen in immer steigendem Maße in den Betrieb von Kapitalassoziationen über. Nur selten noch hält sich der individuelle Betrieb ebenbürtig neben den Kapitalsgiganten der Assoziation. Und selbst die großen, individuellen Betriebe werden im Laufe der Entwicklung schon durch die Zersplitterung des Eigentums unter mehrere Erben fast notwendig wenigsten Sozietäten, wenn sie es nicht vorziehen, sich in Familienaktiengesellschaften oder

ähnliche Formen umzuwandeln. So das Haus Rothschild, die Mendelssohns usw.

Zu den Assoziationen der Arbeit rechnet man im allgemeinen die Genossenschaft der Beschaffung von Lebensmitteln, den Konsumverein. Das ist insofern richtig, als eine Anzahl gerade der bedeutendsten Konsumvereine von städtischen Lohnarbeitern begründet wurde und erhalten wird. Aber im Grunde handelt es sich doch auch hier um die Assoziation sehr vieler kleinster Kapitalien. Dasselbe gilt für die Baugenossenschaft der Arbeiter.

Eine Mittelform anderer Art ist, streng genommen, auch die industrielle Arbeiterproduktivgenossenschaft. Denn zwar wird sie von Arbeitern begründet: aber diese hören im Augenblick der Gründung auf, Arbeiter im strengsten Sinne zu sein, d. h. unselbständige Produzenten, Dienstleister. Sie werden selbständige Unternehmer, Gütererzeuger. Darum haben wir diese Genossenschaft bereits unter den Produzentenverbänden abgehandelt.

Die einzige reine Form der Arbeitsassoziation sind die società dei braccianti, die Genossenschaften der Handarbeiter, wie sie Italien kennt. Es sind das Gruppenakkorde unter Ausschluß von Unternehmern, abgeschlossen zwischen dem Besteller (z. B. einer Stadt) selbst und einer Arbeiterassoziation, die z. B. Erdarbeiten übernimmt.

Und wieder eine Mittelform noch anderer Art, eine Zwischenstufe zwischen den Teilpersonen der Güterbeschaffung und -Verwaltung, ist die letzte Arbeiterassoziation, die Gewerkschaft. Denn zwar ist ihr Hauptgegenstand die Beschaffung möglichst hoher Löhne für ihre Mitglieder: aber sie hat in der Regel und gerade zu diesem Zwecke auch Funktionen der kollektiven Verwaltung, vor allem der Versicherung, und nicht nur immer der Versicherung gegen Arbeitslosigkeit; viele, namentlich ältere Gewerkschaften, versichern auch gegen Sterbefälle usw.

2.2. Die Teilperson der Dienstebeschaffung.

Wo der Endzweck der genossenschaftlichen Verbindung nicht die Erlangung von Genußgütern, sondern von Diensten ist, haben wir die genossenschaftliche Teilperson der Dienstebeschaffung.

Um auch hier wieder mit den lockersten Bindungen dieser Art zu beginnen, so kann man sagen, daß jede dörfliche Botenfrau im Dienste einer solchen Teilperson steht. Schon fester organisiert sind Zweckverbände für einen bestimmten Fall: jede nur für den einen Zweck zu-

sammengetretene Vereinigung gehört hierher, die auf gemeinsame Kosten eine Musik- oder Theatervorstellung arrangiert. Und schließlich gibt es auch dauernde Verbände dieser Art für die Beschaffung von sowohl niederen, wie höheren Diensten. Niedere Dienste beschafft eine Genossenschaft von Hausbesitzern, die auf gemeinsame Kosten, ohne Gewinnabsicht, Nachtwächter oder eine Privatfeuerwehr unterhalten, ein Klub, eine Studentenkorporation, die sich ihren Diener halten; höhere Dienste z. B. Sanitätsvereine und Krankenkassen, die ihre Ärzte mit Pauschalsummen honorieren, Rechtsauskunftvereine, die Advokaten anstellen, Vergnügungsvereine, die Theatervorstellungen und dergleichen, wissenschaftliche Vereine, die Vorträge veranstalten. Auch Privatkirchengemeinden, die ihre Geistlichen, und Schulvereine, die ihre Lehrer besolden, sind solche genossenschaftlichen Teilpersonen zur Beschaffung höherer Dienste.

3.3. Die Teilperson der Verwaltung.

Bei der Verwaltung im engeren Sinne, d. h. der Verwahrung der verwendungsfertigen Werte vor Verlust und Verderb, spielen die genossenschaftlichen, durch Willkür entstandenen, privatrechtlichen, kollektiven Teilpersonen nur eine sehr geringe Rolle. Immerhin fehlen sie nicht ganz. Hierher gehören z. B. die Vereine, die für ihre Mitglieder Bibliotheken oder andere Sammlungen unterhalten.

Dieser Teil der wirtschaftlichen Tätigkeit, der in der Urzeit gänzlich von der Großfamilie ausgeübt wurde, ist vielmehr so gut wie völlig denjenigen beiden Kollektivpersonen überlassen geblieben, in die sie sich zuerst differenziert hat. Das sind die Kleinfamilie und der „Staat", insofern er ökonomische Kollektivperson ist. Jene hat denjenigen Teil der Verwaltungsarbeit übernommen, der unmittelbar die Personalwirtschaft der einzelnen Wirtschaftspersonen angeht, die Einzelverwaltung, dieser aber denjenigen Teil, der die Totalität als solche angeht, die Gesamtverwaltung der in der Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft vorhandenen kostenden Objekte: die Bewahrung der Menschen selbst und ihrer Güter vor Verlust und Verderb.

b) Die öffentlich-rechtlichen ökonomischen Personen.

(Der „Staat".)

Die ökonomischen Personen des öffentlichen Rechtes sind natürlich sämtlich Kollektivpersonen.

Es handelt sich hier um den „Staat“ im soziologischen Sinne samt seinen Untergliedern, insofern diese Institute „wirtschaften“, d. h. für ihre Zwecke kostende Objekte beschaffen und verwalten.

Nun ist, wie wir wissen, der Staat im soziologischen Sinne ein zwieschlächtiges Wesen.

Er ist seiner Entstehung und Absicht nach Organisation der Herrschaft einer herrschenden Gruppe über eine beherrschte Gruppe zum Zwecke ihrer dauernden Bewirtschaftung, d. h. zur unentgoltenen Aneignung eines Teiles ihrer Arbeitserzeugnisse.

Gerade im Interesse aber der dauernden Bewirtschaftung der Unterklasse als des kleinsten Mttels zum größten Erfolge sieht sich, wie wir feststellten, die Herrenklasse sofort gezwungen, ihren Staat als Organisation des Rechts- und Grenzschutzes auszubauen. Er erhält dadurch sofort neben dem Charakterzuge der Klassenorganisation auch den der Organisation des Gemeinen Nutzens.

Diesem zwieschlächtigen Charakter des Staates muß auch unsere Betrachtung Rechnung tragen. Wir unterscheiden darum am Staate und seinen Untergliedern die ökonomischen Kollektivpersonen des Gemeinen Nutzens und diejenigen des Klassennutzens; oder mit anderen Worten die öffentlich-rechtlichen Personen des ökonomischen Mittels von denen des politischen Mittels.

1. Die Kollektivpersonen des Gemeinen Nutzens.
(Die Kollektivpersonen der Verwaltung.)

Die ökonomischen Kollektivpersonen des Gemeinen Nutzens sind der Staat selbst und seine administrativen Unterglieder, insofern sie nicht im Klassennutzen Werte beschaffen und verwalten: also der Staat selbst als Inbegriff, ferner die Provinzen, Regierungsbezirke, Kreise, Amts- und Gutsbezirke und Gemeinden, resp. in anderen Staaten die Departements, Gouvernements, Kirchspiele usw. usw.

Sie alle sind ökonomische Personen, insofern sie Werte, Güter oder Dienste oder beides, beschaffen und zur Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse verwalten.

Die Beschaffung erfolgt in der Regel auf Grund des gesetzlichen Umlagerechtes, das diesen Organisationen eingeräumt ist. Zu diesem Zwecke sind sie rechtlich als „Zwangsverbände“ aufgebaut, mit der Befugnis, alle ihrem Rechtsbereich angehörigen Personen nach Maßgabe der bestehenden Gesetze zu Leistungen heranzuziehen; diese bestimmen

das Maß der Leistung nach der Leistungsfähigkeit, z. B. bei den Steuern und dem Militärdienst, von dem Kinder, Greise, Frauen und Schwache befreit sind, oder nach der Größe der Versorgungslast des einzelnen, indem die Steuer den Vater zahlreicher Kinder etwas schwächer heranzieht, oder indem der einzige Sohn vom Militärdienst befreit bleibt, oder indem der Landsturm, weil großenteils aus Familienvätern bestehend, nur zur Verteidigung der Heimat herangezogen wird usw. Andere Gesetze befreien gewisse Personen ganz von allen Leistungen: die Exterritorialität der fremden Diplomaten, oder teilweise: das Kommunalsteuerprivileg der Staatsbeamten, früher die Militärdienstfreiheit der Volksschullehrer usw.

Nur in selteneren Fällen erfolgt die Beschaffung der für das Kollektivbedürfnis erforderlichen Werte dadurch, daß die öffentlich-rechtlichen Kollektivpersonen eigene Betriebe der Güterbeschaffung einrichten und unterhalten, sei es als Monopole oder Regale, unter rechtlichem Ausschluß des Mitbewerbs Privater, sei es als Betriebe, die mit Privatbetrieben in Mitbewerb eintreten: das Monopol der Posten, Telegraphen, Eisenbahnen, das Regal der Münze, die Verkaufsmonopole vieler Staaten für Salz, Spirituosen, Streichhölzer, Tabak usw.; und auf der anderen Seite die staatlichen Betriebe der Domänen, Forsten, Bergwerke und Salinen, die kommunalen Betriebe für Gas, Wasser, Straßenbahnen usw.

Als Grund der Einrichtung und Erhaltung solcher Betriebe wird immer der Gemeine Nutzen bezeichnet und ist es oft genug auch wirklich, wenn auch der zweite Staatszweck des Klassennutzens so gut wie regelmäßig mit einspielen wird. In vielen anderen Fällen freilich segelt nur der Klassennutzen unter der Flagge des Gemeinen Nutzens.

Im einzelnen wird man über Nützlichkeit oder Schädlichkeit der Staatsbetriebe streiten können, und es wird sehr von der gegebenen Kulturstufe und sozialen Gliederung, von den Herrschaftsverhältnissen und Staatszwecken abhängen, ob man gegenüber dem Staatsbetriebe überhaupt und in specie dem Monopol auf irgendein Gut sich zustimmend oder ablehnend verhalten wird. Selbst der Gegner der Verkaufsmonopole wird vielleicht geneigt sein, ein Spiritusmonopol zu befürworten, weil ihm der s o z i a l h y g i e n i s c h e und s o z i a l e t h i s c h e Gesichtspunkt der Einschränkung der Schnapspest wichtiger scheint als die sonst für ihn entscheidenden s o z i a l ö k o n o m i s c h e n Gesichtspunkte. Unter den heute geltenden Verhältnissen der Wirtschaft wird man ferner mit guten Gründen die Einführung mancher Kommunalbetriebe, namentlich für das Straßenbahnwesen, empfehlen können. Aber das gehört alles in die praktische Ökonomik.

Jedenfalls ist und bleibt das eigentliche Hauptgebiet der öffentlich-rechtlichen Kollektivpersonen des Gemeinen Nutzens die Verwaltung in unserem Sinne, die Bewahrung der Menschen selbst und ihrer Güter vor Verlust und Verderb: Grenzschutz und Rechtsschutz im weitesten Sinne, d. h. Ordnungs-, Güter-, Sitten-, Seuchenschutz usw. Die Hauptfunktion des Staates in der reinen Ökonomie ist in der Tat die „Nachtwächterfunktion"; nur die Verzerrung aller Verhältnisse in der politischen Ökonomie zwingt ihn, auch im Interesse des Gemeinen Nutzens andere Funktionen auf seine Schultern zu nehmen, soweit er das nicht im Klassennutzen des Herrenstandes tut. In der Freibürgerschaft der Zukunft wird vieles, was heute die Zwangsverbände übernehmen müssen, weil das Privatinteresse keine genügende Gewähr für seine dauernde pflegliche Verwaltung bietet, von freien Genossenschaften übernommen werden können; wir denken hier namentlich an die Verwaltung von Naturschätzen: Bergwerken und vor allem Forsten, die der privaten Willkür nicht ohne Schaden für die Gesamtheit ausgeliefert sein dürfen.

Zu den den öffentlich-rechtlichen Kollektivpersonen zufallenden Aufgaben gehört auch die Versorgung derjenigen Versorgungsbedürftigen, die nicht in den Versorgungspflichtkreis einer privatwirtschaftlichen Person fallen; sei es, weil kein Alimentationspflichtiger vorhanden ist, sei es, weil er wohl vorhanden ist, aber nicht zur Leistung herangezogen werden kann. Hier befriedigt die Kollektivperson das Kollektivbedürfnis des karitativen Altruismus: ein Rest aus der kommunistischen Verteilung der Blutsverwandtschaftsfamilie. Das sind die Aufgaben der Waisenpflege, der Alters-, Siechen-, Krüppel-, Blindenversorgung, der Pflege von Geisteskranken und Idioten usw.

2. Die Kollektivpersonen des Klassennutzens.

(Klassen und Parteien.)

„Zwei Seelen wohnen in des Staates Brust, die eine will sich von der andern trennen"; mit der Seele des Gemeinen Nutzens kämpft die Klassenseele.

Auf Grund der Gesetze hat im Feudalstaate die herrschende Klasse unverhüllt das formelle Privilegium der Staatsverwaltung; auf Grund der Gesetze über die Wahlen zur Volksvertretung usw. hat auch im Verfassungsstaate die herrschende Klasse immer noch faktisch das Monopol der Staatsverwaltung, das sie benutzt, um für die Personalwirtschaften

ihrer Mitglieder unentgolten einen Teil des Arbeitsertrages der unteren Klassen zu beschaffen. Davon mehr im Kapitel von der Beschaffung der Güter. Hier mag es genügen, festzustellen, daß die herrschende Klasse im Staate und seinen Untergliedern eine echte ökonomische Kollektivperson der Beschaffung aus öffentlichem Rechte darstellt.

Da Druck Gegendruck erzeugt, so stellt sich unter entfalteteren Verhältnissen dieser Organisation eine Gegenorganisation der unteren Klasse entgegen, die in gemeinsamer Aktion das Ziel verfolgt, die Besteuerung durch die Herrenklasse soweit wie möglich zu vermindern. Sie führt mit ihr den politischen Klassenkampf, dem sich auf noch höherer Stufe der wirtschaftliche zugesellt. In einem gewissen Zeitpunkt erfolgt dann die Aufnahme eines Teiles der Unterklasse, der Eigentümer des mobilen Besitzes, in die Herrenklasse, die bis dahin nur die Grundeigentümer umfaßte. Von da an besteht ein doppelter Interessen- und Klassengegensatz: zwischen der nunmehr erweiterten Herrenklasse einerseits und der ihrer alten Führer beraubten Unterklasse andererseits — und innerhalb der Herrenklasse nach wie vor der Klassenkampf zwischen den beiden Bestandteilen des „moneyed" und des „landed interest".

Diese Dinge gehören zum Hauptteil in die allgemeine Soziologie oder in die Staatslehre. Uns in der Ökonomik interessieren sie nur insoweit, wie die Klassen sich als „ökonomische Personen" darstellen, die Güter und Dienste für ihre Zwecke beschaffen und verwalten.

Die Kollektivpersonen des Klassennutzens unterscheiden sich von den soeben betrachteten des Gemeinen Nutzens dadurch, daß sie keine Zwangsverbände mit rechtlicher Umlagebefugnis darstellen. Sie umfassen einen nicht scharf begrenzten Personenkreis, sind aber nichtsdestoweniger lebendige Realitäten von unermeßlichem Einfluß auf die Gesellschaftswirtschaft, wenn es auch vereinzelt vorkommt, daß ein Individuum sich ihrem Machtbereich und Kollektivwillen entzieht, um aus irgendwelchen Motiven den gegnerischen Kollektivpersonen zu „leisten".

Indessen sind diese Fälle Ausnahmen. Das Individuum durchbricht nur in den seltensten Fällen den Kreis der Vorstellungen, Wertsetzungen und wirtschaftlichen Interessen seiner Gruppe; es sind fast nur „Deklassierte", die ihre Klasse wirtschaftlich verloren haben, die den Überläufer machen. Und so ersetzt der innere Zwang der Gruppenangehörigkeit sehr wirksam den äußeren Zwang der Gesetze, und die ökonomischen Personen beschaffen, solange sie wirklich Organisationen ihres Klassennutzens sind, die für ihre Zwecke nötigen Güter und Dienste

in der Regel aus freiwilligen Leistungen ebenso sicher und ausreichend, wie die Zwangsverbände.

Diese Kollektivpersonen sind auf höherer Kulturstufe regelmäßig als Parteien organisiert. Es kann hier nur angedeutet werden, daß eine Partei sich soziologisch so gut wie immer und auf die Dauer sogar ohne jede Ausnahme als Vertretung einer wirtschaftlichen Interessentengruppe darstellt, so verschieden auch die ideologischen Mäntelchen sein mögen, die sie sich im besten Glauben umhängen. Das gilt sogar für die nationalen Minderheitsparteien, in Deutschland z. B. für Polen, Dänen, Elsässer, Welfen. Wenn eine Interessensolidarität aufhört, spalten sich alte Parteien, wenn sie sich neu einstellt, vereinen sich alte Gegner.

Alle Parteien nun, soweit sie Parteibeiträge einziehen, Zeitungen, Flugschriften und Kalender herausgeben, Wanderredner und Parteilehrer besolden, Parlamentswahlen zu Reichs-, Staats- und Kommunalparlamenten usw. vorbereiten und die Gewählten besolden, sind öffentlich-rechtliche ökonomische Kollektivpersonen des Klassennutzens.

3. Die herrschaftliche Kollektivperson des vorbürgerlichen Staates.

In der Wirtschaftsgesellschaft des Verfassungsstaates, seitdem die Herrenrechte des Eigentums am Menschen beseitigt sind, können privatrechtliche Individuen nur noch auf dem Wege vertragsmäßiger Bindung aneinander eine genossenschaftliche Kollektivperson bilden.

Lassen wir uns dadurch nicht irremachen, daß heute noch vielfach in den Großbetrieben der Landwirtschaft, des Gewerbes und des Handels, in den sogenannten „Unternehmungen", der Sache nach ein autokratisches, herrschaftliches Verhältnis zwischen Unternehmern und Angestellten besteht. Denn Unternehmer und Angestellte bilden nicht gemeinsam eine ökonomische Kollektivperson, weil sie durch den Tauschverkehr auf einem Markte, dem Arbeitsmarkte, miteinander in Beziehung stehen.

Diese Dinge müssen scharf auseinander gehalten werden: ökonomische Kollektivpersonen des Privatrechts können im Verfassungsstaate nur bestehen zwischen „Teilhabern" am Vermögen, der Verantwortung und dem Kollektivwillen.

Nur dort, wo die Arbeiter einer Unternehmung an ihrem Erfolge beteiligt sind, in der sogenannten „labour-copartner ship", oder „Gewinnbeteiligung", bilden sie mit den Unternehmern zusammen eine Andeutung von ökonomischer Teilperson der Beschaffung. Im allgemeinen

nur eine Andeutung! Denn die „Gewinnbeteiligung“ enthüllt sich bei näherer Betrachtung in der Regel entweder als ein verschleierter Akkordlohn oder als eine Streikversicherungsprämie. Die an diese Form der Arbeitsentlohnung geknüpften Hoffnungen auf Lösung der sozialen Frage haben sich denn auch als utopistisch erwiesen: trotz größter Agitation ihrer Anhänger vermag sie nicht sich auszubreiten und spielt im Wirtschaftsleben keine nur irgendwie erwähnenswerte Rolle.

Die herrschaftliche Kollektivperson hat vor Errichtung des Verfassungsstaates das Bild der Gesellschaft beherrscht.

Während die genossenschaftlichen Kollektivpersonen die demokratische Verfassung der Gleichberechtigung aller Mitglieder und die Leitung durch gewählte primi inter pares aufweisen, hat die herrschaftliche Kollektivperson die aristokratische Verfassung der Ungleichheit und die Leitung durch eine rechtlich festgesetzte Autorität.

Der früheste Typus dieser herrschaftlichen Kollektivperson ist die Patriarchalfamilie der Nomadenstufe, die Weidewirtschaft der „Fürsten der Stammhäuser“, wie die Bibel sie nennt. Der ganze, dem Patriarchen unterstellte Kreis von Individuen: Blutsverwandte, Schutzverwandte und Sklaven, lebte in der Gemeinschaft der Beschaffung und der Verwaltung.

War die fast unbeschränkte Herrschgewalt des Patriarchen, die übrigens, nebenbei gesagt, durch das religiöse Bedürfnis ungemein verstärkt wurde, da er der berufene Vermittler zwischen den Mächten des Jenseits und dem Stamme, der einzige Träger der gottesdienstlichen Geheimnisse war — war das Patriarchat, wirtschaftlich gesehen, nur die Erweiterung der natürlichen Autorität des Vaters über Weib und Kinder gewesen, so übertrug sich seine rechtliche, auf der Nomadenstufe dazu erworbene Machtfülle wieder auf den engeren Kreis der Ehefamilie und ihres Zubehörs, in den das Patriarchat durch die Einflüsse der Seßhaftigkeit einschrumpfte. Wir denken hier an die patria potestas des römischen paterfamilias über Leben und Tod seiner freien Kinder, der „liberi“, nicht minder wie seiner Sklaven, der beiden Substrate seiner Herrschaftsgewalt; und wir erinnern uns, daß noch heute unser Wort für den Eheverband von seiner Entstehung Zeugnis ablegt: denn Familie stammt von famulus, und das war in Rom: der Sklave.

So ist denn noch heute die Kleinfamilie dem Rechte nach patriarchalisch, mit der Muntschaft des Vaters und Gatten über Kinder und Ehefrau.

Für die Theorie von Bedeutung und daher kurz zu erwähnen, ist die herrschaftliche Kollektivperson der „Großoikenwirtschaft“, und zwar

diejenige der Antike, die auf der Arbeit von Sklaven, und diejenige des feudalen Staates, die auf der Arbeit von Hörigen aufbaut. Sie unterscheiden sich dadurch, daß dem Sklaven im allgemeinen der Privathaushalt und die Privatfamilie versagt blieb, während der Hörige in der Regel beides besaß. Der Unterschied griff nicht scharf durch, da es in den „Villen“ des Mittelalters auch echte Sklaven gab, während andererseits in den Latifundien der Antike einzelne verheiratete Sklaven mit eigenem Haushalt immer vorhanden waren, namentlich der villicus, der „Administrator“.

Wo die Sklaven oder Hörigen eigenes Haus haben, da besteht die komplizierte Kollektivperson, eine Groß-Vollwirtschaft, die eine Anzahl von Klein-Vollwirtschaften einschließt, vergleichbar einer jener nur in krankhaften Geweben vorkommenden Riesenzellen, die eine Anzahl von Zellen normaler Größe einschließen. Sie bildet in historischem Betracht den Übergang von der Großoikenwirtschaft zur Vollperson der Kleinwirtschaft. Wenn der Herr seinem Sklaven, der Feudaladlige seinem hörigen Künstler oder Handwerker erlaubte, gegen Abgabe eines Kopfgeldes und Vorbehalt gewisser Rechte, namentlich Erbrechte, für den freien Markt auf eigene Rechnung zu arbeiten, so bereitete er damit die Emanzipation des Eigenmannes und auf die Länge die Auflösung der Großoikenwirtschaft vor.

* * *

Schlußbemerkung.

Es ist vielleicht nicht überflüssig, noch ausdrücklich zu bemerken, daß dasselbe Individuum sehr vielen verschiedenen ökonomischen Personen angehören kann und in der Regel wenigstens mehreren angehört. Er mag Einzelunternehmer irgendeines Beschaffungsbetriebes sein, also ökonomische Individualperson, ist aber außerdem Mitglied einer Kleinfamilienwirtschaft, etwa als „Familienvorstand“, ferner Staats- und Gemeindebürger, Mitglied einer Produzentengenossenschaft, Aktionär mehrerer Aktiengesellschaften und Gewerkschaften, Gesellschafter von Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genosse eines Konsumvereins, einer Kredit- und einer Baugenossenschaft, zahlendes Mitglied einer politischen Partei, Stadtverordneter und Deputierter in Verwaltungsbehörden, Schöffe oder Gewerberichter, und Mitglied mehrerer Vereine für wissenschaftliche, künstlerische, gesellige, karitative Zwecke. Die ganze Vielfältigkeit des modernen Lebens spiegelt sich in der Mannig-

faltigkeit dieser Beziehungen, deren Träger uns alle in der Ökonomik insofern interessieren, wie sie kostende Objekte beschaffen oder für Zwecke verwalten, die *allgemeine* eben aus dem Grunde sind, weil sie eine Vielheit von *individuellen* Zwecken gemeinsam zu erreichen streben.

B. Die Organe der Wirtschaftsgesellschaft.

(Die Märkte und der Markt.)

Diese ökonomischen Personen setzen die Wirtschaftsgesellschaft zusammen; ihren Personalwirtschaften dient die Gesellschaftswirtschaft als das kleinste Mittel der Beschaffung und Verwaltung von Befriedigungsmitteln.

Streng genommen gibt es kein Mittelglied zwischen den ökonomischen Personen und der Wirtschaftsgesellschaft; denn es gibt keine anderen Beziehungen als zwischen Personen. Ausdrücke wie der „Handelsverkehr zwischen Deutschland und Österreich", „zwischen Stadt und Land", „zwischen Schlesien und Brandenburg" bezeichnen nichts anderes als die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Inbegriff derjenigen ökonomischen Personen, die in einem dieser Raumteile ihren Wohnsitz haben. Und zwar handelt es sich hier durchaus um solche Beziehungen, die, jede einzelne für sich, durch lauter voneinander unabhängige Zwecksetzungen der einzelnen Personen als das kleinste Mittel ihrer individuellen Personalwirtschaft angeknüpft, aufrechterhalten und gelöst werden.

Dennoch ist es nicht nur aus praktischen, sondern auch aus theoretischen Gründen gerchtfertigt, gewisse lokale Aggregate von ökonomischen Personen als Zwischenglieder zwischen den einzelnen Elementarorganen und der Wirtschaftsgesellschaft selbst, als *Organe* der Wirtschaftsgesellschaft oder als Wirtschaftsgesellschaften niederen Ranges, aufzufassen.

Aus *praktischen* Gründen, weil nur von diesem Gesichtspunkt aus sich die praktische Ökonomik in ihren Auswirkungen als internationale Handels- und als inter- und intranationale Verkehrspolitik richtig orientieren kann. Wenn der Tauschverkehr zwischen den Wirtschaftsgesellschaften Schlesiens und Brandenburgs eine gewisse Größe erreicht hat, kann man „wirtschaftlich" kostspieligere Verkehrsanlagen: Eisenbahnen, Kanäle usw. beschaffen und verwalten; wenn der Tauschverkehr zwischen Stadt und Land stark anwächst, kann man z. B. Markt-

hallen errichten; wenn der Tauschverkehr zwischen Österreich und Deutschland sich quantitativ oder qualitativ ändert, treten neue, praktische Probleme der Zoll- und Eisenbahnpolitik, vielleicht der Währungs- und Finanzpolitik (internationales Wechselrecht, Checkverkehr), der Postpolitik (Ermäßigung des Porto) an die staatlichen Behörden heran.

Aber auch aus theoretischen Gründen ist die Staffelung des Aufbaus der großen Wirtschaftsgesellschaft unter die drei Begriffe der Elementarorgane oder ökonomischen Personen, der Organe oder der Wirtschaftsgesellschaften niederer Ordnung, und des großen Organismus selbst wohl gerechtfertigt.

Machen wir nämlich einmal in Gedanken den Versuch, uns die Beziehungen zwischen einer beliebigen ökonomischen Person A und allen denen, mit denen jene in Austauschbeziehungen steht, graphisch darzustellen. Wir nehmen eine Weltkarte, tragen A selbst und alle seine Lieferanten und Kunden B bis X ein, und verbinden A mit B, C, D usw. durch Linien von verschiedener Dicke, entsprechend dem Werte der ausgetauschten Güter und Dienste. Wir erhalten dann eine stark unregelmäßige sternförmige Figur: viele kürzere und längere, dünnere und dickere Linien, die sich sämtlich in A kreuzen.

Wenn A nicht zufällig ein Exporteur oder Importeur im Großen ist, werden wir bemerken, daß die Linien im allgemeinen um so stärker sind, je kürzer, und um so feiner, je länger sie sind. Wir können mit anderen Worten in unserer Sternfigur einen kleinen, sehr dunklen Kern unterscheiden, der auf der Weltkarte einen sehr kleinen Kreis ausfüllt; zwischen diesen dunklen Linien erstrecken sich einige schwächere weiter hinaus, und nur ganz wenige, sehr feine, sehr lange Linien reichen bis zu weit entfernten geographischen Punkten des Planeten.

Nun stelle man sich vor, daß solche graphischen Darstellungen für jede einzelne ökonomische Person der Weltwirtschaft aufgestellt seien, und daß sie sämtlich auf eine einzige Karte übertragen werden.

Dann erhalten wir ein Netzwerk von Strahlen von höchst unregelmäßiger Gestalt. An einzelnen Stellen durchkreuzen sich unendlich viele, kurze, aber starke Linien derart, daß ein Netz von unendlich feinen Maschen entsteht; selbst bei einem kolossalen Maßstabe unserer Karte würden die Linien ineinander fließen, ja, nicht anders als durch eine schwarze, zusammenhängende Fläche dargestellt werden können. Diese Hauptkreuzungspunkte des Verkehrs sind umgeben von Netzflächen, die nach außen hin immer weitmaschiger werden, bis an einige Stellen, wo kaum noch hie und da einige feine Linien sich kreuzen.

Wenn wir von dieser Karte etwas zurücktreten, so haben wir den unwiderstehlichen Eindruck, daß hier nicht einzelne Punkte, sondern zusammengehörige Aggregate von Punkten mit anderen Aggregaten verbunden sind, und zwar in verschiedener Staffelung. Wir unterscheiden deutlich, wenn wir wissen, was die Zeichnung bedeuten soll, kleine, sehr eng zusammengefaßte Wirtschaftsgesellschaften mit sehr dichtem Verkehr, die zu mehreren, in Gruppen, größeren Wirtschaftsgesellschaften mit weniger dichtem Verkehr eingeschrieben sind und untergeordnet erscheinen, und sehen diese größeren Gesellschaften wieder durch ein relativ weitmaschiges Verkehrsnetz untereinander zu einer großen Gesellschaft verbunden.

Dieser Relativität, dieser qualitativen Verschiedenheit der Beziehungen muß Auffassung und Bezeichnung einigermaßen gerecht werden; wir haben daher die Personenkreise dichtesten, mittleren und schwächsten Verkehrs als Wirtschaftsgesellschaften niederen Ranges zu unterscheiden; ihre Verbindung, ihr Inbegriff, erfüllt dann den Begriff der Wirtschaftsgesellschaft im Großen.

Hier spiegelt sich der Prozeß der *zeitlichen* Entwicklung, des *Nach-* und *Auseinander*, gerade so im *räumlichen* *Neben-* und *Füreinander*, wie im Biologischen. Wie im menschlichen Organismus, so koexistieren auch in dem Supraorganismus der Wirtschaftsgesellschaft noch heute alle Stadien der Differenzierung und Integrierung, alle Phasen der Entwicklung: die Gesellschaften der Dorfwirtschaften zu mehreren zusammengefaßt als Stadt- oder Kantonswirtschaft: diese zu mehreren verbunden zur Territorial- oder Staatswirtschaft, diese zu Gesellschaften der Volkswirtschaft, und diese schließlich zur International- oder Weltwirtschaftsgesellschaft. Jene haben eine nach der andern ihre wirtschaftliche Selbständigkeit, ihre „*Autarkie*" mehr und mehr verloren; sie haben sich immer mehr miteinander integriert in dem Maße, wie sie sich voneinander differenzierten: kurz, sie sind zu Organen des großen Organismus geworden, zu Aggregaten aus Elementarorganen, die unter sich in engeren Beziehungen des Austauschs stehen, als zu den Elementarorganen anderer Aggregate.

Aus dem Bildlichen ins nüchtern Sachliche übertragen, heißt das folgendes.

Ursprünglich waren diese jetzt abhängig gewordenen Wirtschaftsgesellschaften autarkisch in allen *wesentlichen* Beziehungen, d. h. im Tauschverkehr mit allen „Waren" (so heißen die kostenden Objekte im Tauschverkehr) der Notdurft und des Anstandes. Nur für Waren des

Luxus bestand ein schwacher Tauschhandel zwischen ihnen. Allmählich wurden sie voneinander auch abhängig in bezug auf einige Waren des Anstandes und sogar der Notdurft.

Nur für einige, durchaus nicht für alle! Es bleibt noch immer eine ganze Anzahl von Waren übrig, die nur einen kleineren Kreis erfüllen, deren Tauschverkehr nur eine begrenzte Anzahl einander räumlich näherer ökonomischer Personen zu einer Wirtschaftsgesellschaft niederer Ordnung zusammenfaßt. Diesen Personenkreis samt ihren Tauschbeziehungen faßt der Sprachgebrauch als einen „Markt" zusammen; jede einzelne Ware hat ihren eigenen Markt, und der Inbegriff aller Einzelmärkte bildet den „Markt" schlechthin: die Gesellschaftswirtschaft der Wirtschaftsgesellschaft als Totalität.

Wir kennen bereits das Gesetz, das die Marktgröße bestimmt: es ist das Gesetz des relativen Transportwiderstandes. Je größer der Transportwiderstand relativ zum Werte der Ware, um so kleiner ihr Markt; je geringer, um so größer ihr Markt.

Wir wissen auch schon, daß es sowohl politische, wie sachliche Transportwiderstände gibt. Beide entscheiden über die Größe des Marktes, d. h. über die räumliche Ausdehnung des Kreises der Beziehungen, die zwischen Käufern und Verkäufern einer beliebigen Ware bestehen.

Der politische Transportwiderstand spielt seine Hauptrolle in der internationalen Marktwirtschaft: Zölle und Grenzschwierigkeiten schränken die Marktgröße häufig auf das stärkste ein. Er kann aber auch im intranationalen Wirtschaftsverkehr hemmend einwirken, wenn z. B. das Klasseninteresse einer mächtigen Gruppe eine Verbesserung der Transportmittel verhindert, die aus rein wirtschaftlichen Gründen bereits reif wäre. In diesem Sinne wirkt z. B. vielerorts das Vertretungsprivileg der Hausbesitzer verengend auf den Markt der Wohnungen, indem sie den Aufschluß neuer Gelände durch Straßenbahnen usw. hinausziehen.

Aber auch ohne den politischen wirkt der sachliche Transportwiderstand mit Notwendigkeit dahin, daß Waren von geringem Werte der Gewichtseinheit einen räumlich kleineren Markt haben als solche von hohem Werte. Das beruht, wie wir wissen, auf der Tatsache, daß die Transportkosten, die für die Gewichtseinheit aller Waren annähernd gleich sind, bei kostbaren Dingen so viel weniger von der Preisdifferenz verschlingen als bei geringwertigen Dingen.

Aus diesem Grunde sind seit unvordenklichen Zeiten so ziemlich alle Wirtschaftsgesellschaften der ganzen Welt zu einem einzigen Weltmarkt für Edelsteine und Edelmetalle integriert gewesen. Auf der

anderen Seite wird aus demselben Grunde der Markt der Milch voraussichtlich niemals sehr große Gebiete umspannen können, weil sie in kurzer Zeit verdirbt, also aus natürlich bedingter geringer Transportfähigkeit nicht weithin transportiert werden kann. Allerdings soll man niemals „niemals" sagen: denn das gleiche galt bis vor kurzem für Schlachtfleisch, und dennoch wird heute der englische Markt mit ungeheueren Massen geschlachteter australischer Schafe versorgt, die in Kühlschiffen über den halben Umfang des Planeten frisch erhalten werden. Dasselbe kann für die Milch geschehen; haben wir doch zur Zeit des Berliner Milchkrieges dänische Milch in Kühlwagen erhalten und würden sie vielleicht noch erhalten, wenn nicht künstliche politische Transportwiderstände eingeschoben worden wären.

Jedenfalls haben wir vom Weltmarkt des Goldes und der Juwelen abwärts bis zum eng begrenzten „Lokalmarkt" des frischen Gemüses, dessen Erzeuger auf nur einen Nahemarkt angewiesen sind, in jedem gegebenen Zustande der geschichtlichen Wirtschaftsentwicklung für die Waren verschiedener Transportfähigkeit, und hier namentlich verschiedener Kostbarkeit, auf einem Raume die verschiedensten Wirtschaftsgesellschaften nebeneinander, Märkte von sehr verschiedener Extensität und Intensität, die sich nicht nur umschließen, sondern vielfach überlagern.

Was für den Markt der Güter gilt, gilt auch für den Markt der Dienste. Niedere Dienste von geringem Wert und Preise haben nur einen Lokalmarkt; je höher der Dienst ist und je teurer er bezahlt wird, um so weniger fällt der Transportwiderstand auch hier ins Gewicht: Zeitverlust und Reiseentschädigung des Dienstleistenden sind gering neben seinem Honorar. Darum erfüllt der Verkehrskreis der Dienste eines tüchtigen Arztes eine ganze Großstadt oder eine kleinere Stadt samt einem bedeutenden Landkreise, der Verkehrskreis eines hervorragenden Konsiliarius einen ganzen Kontinent und der eines Tenors gar den ganzen Weltkreis. Und wenn der Dienst sich von der Person trennen und mit geringen Kosten transportieren läßt, wie z. B. das Manuskript einer schriftstellerischen Leistung aus berühmter Feder, das Bild eines großen Malers, die Phonographenplatten mit einer Arie Carusos — dann reicht umgekehrt der Verkehrskreis auch bei Leistungen von viel geringerem Werte über sehr große Kreise.

Diese Märkte der einzelnen Waren müssen nun aus den verschiedensten Ursachen mehr oder minder genau mit den Kreisen der ehemals autarkischen, nunmehr verschmolzenen Wirtschaftsgesellschaften übereintreffen.

Erstens folgt der Verkehr schon dem Gesetz der Beharrung zufolge sehr lange den gewohnten Bahnen. Selbst der economical man, von dem wir annehmen, daß er in jedem Augenblick seinen Vorteil kennt und verfolgen will und darf, der also von jeder Trägheit und Gefühlsduselei frei ist, ändert seine Geschäftsbeziehungen nicht ohne weiteres sofort, sobald ihm ein kleiner Vorteil winkt. Denn man will nicht nur einmal, sondern noch viele Male mit dem einzelnen Geschäftsfreunde verkehren, und darum bricht man nur zögernd und bei sehr greifbarem Nutzen mit ihm, um neue Beziehungen anzuknüpfen, deren Dauer und Risiko man unmöglich sofort richtig abschätzen kann. Um wie viel mehr gilt das für den empirischen Kaufmann, der eben keine reine Kalkulationsmaschinerie ist, der neue Beziehungen wegen der damit verknüpften Arbeit und Gefahr mißtrauisch betrachtet, und der Sentimentalitäten nicht ganz unzugänglich ist — wenn sie nicht allzuviel kosten.

Zweitens bietet aber auch für überaus viele Waren der gewöhnte Absatzkreis selbst unter sonst gleichen Bedingungen den geringeren Widerstand, d. h. ist der Tausch innerhalb dieses Kreises das kleinere Mittel. Denn hier sind seit alters her die „Bahnen eingeschliffen", wie im Denkapparat die Assoziationsbahnen; alles greift glatt und leicht ineinander, weil alle Hilfsgewerbe in der rechten Weise ausgebildet und ausgerüstet sind; weil alle Beziehungen bekannt und durch gegenseitiges Vertrauen gesichert sind. Allen diesen Vorteilen muß eine von weiterher eindringende Ware schon einen bedeutend geringeren Verkaufspreis entgegenstellen, um den Kampf auch nur aufnehmen zu können.

Aber selbst in diesem Falle ist ihr Sieg noch nicht entschieden. Denn dann ruft die drohende Gefahr des Absatzverlustes alle Kräfte auf das Schlachtfeld. Die bedrohten Verkäufer setzen den Preis ihrerseits herab, entweder durch Verbesserung der Herstellung oder leider auch oft durch Verminderung der Löhne der Hersteller (schlesische Weber!). Und sie rufen, wo die Invasion eine ausländische ist, die Staatsgewalt als ihre Klassenvertretung herbei, um durch Einschiebung politischer Transportwiderstände (Zölle, Bahntarife) die Wagschale der Gegner entsprechend zu beschweren.

Aus diesem Grunde namentlich heben sich auch in unserer schon sehr stark integrierten Weltwirtschaft noch immer die Staats- oder Volkswirtschaften als wohl charakterisierte, in weiten Grenzen noch autarkische Wirtschaftsgesellschaften aus dem Ganzen heraus.

Die — künstlichen oder natürlichen — politischen Grenzen wirken auf den wachsenden Körper der Weltwirtschaft wie unzerreißbare Bänder

auf einen wachsenden Baum; sie bilden Abschnürungsfurchen, die das einheitliche Gebilde in mehrere, zwar verbundene, aber doch deutlich unterscheidbare Teile zerlegen.

Für die theoretische Ökonomik hat diese künstliche politische Einengung der Märkte nicht allzu viel Bedeutung; sie muß im Gegenteil, um ihren Stoff gedanklich zu bewältigen, immer weltwirtschaftlich anschauen, was schon weltwirtschaftlich ist. Wir werden finden, daß eine ganze Anzahl grundlegender Irrtümer der bisherigen Ökonomik darauf beruhen, daß weltwirtschaftliche Phänomene der Wirtschaft immer noch in die Kategorien der Staats- oder Volkswirtschaft gepreßt werden. — Aber für die praktische Ökonomik ist kaum etwas anderes so wichtig, wie die Kenntnis von der verschiedenen Ausdehnung der einzelnen Märkte der Güter und der Dienste; sie ist die Grundlage aller ihrer Handlungen.



Drittes Buch.

Sozialökonomik:

Die Gesellschaftswirtschaft.



Erste Hauptabteilung.

Personalökonomik:

Die Personalwirtschaft.



Siebenter Abschnitt.

Die Objekte der Personalwirtschaft.

(Die Werte.)

Wirtschaften hieß uns: mit kostenden Dingen nach dem Prinzip des kleinsten Mittels verfahren.

Das erste kostende Ding ist die eigene Arbeitsenergie des Tieres. Es wirtschaftet mit ihr bei der B e s c h a f f u n g seiner Nahrung.

Erst von dem Augenblick an, wo das Greiforgan sich vom Freßorgan geschieden hat, und wo in einem Akte der Beschaffung mehr Nahrung erlangt wird, als sofort verzehrt werden kann, kann sich der Begriff des kostenden Dinges auf den unverzehrten Rest erstrecken. Sobald das Tier das Bewußtsein davon erlangt hat, daß mit diesem Rest ein künftiges, im Augenblick noch nicht vorhandenes Bedürfnis gestillt werden kann, wirtschaftet es auch mit ihm, v e r w a l t e t es den Rest nach dem Prinzip des kleinsten Mittels, d. h. bewahrt ihn pfleglich vor Verlust und Verderb.

Jetzt erst kann man von einem Akt der „Wirtschaft" reden. Ein Ring ist geschlossen: durch Anfwand des einen kostenden Dinges, der Körperenergie, wird Nahrung beschafft; durch Verwaltung des anderen (Energie) kostenden Dinges, der Nahrung, wird künftigem Bedürfnis vorgesorgt: zum ersten Male ergreift das bewußte Leben wirtschaftend die Zukunft.

Wirtschaft im engeren Sinne heißt nun die der Absicht nach (der Erfolg kann ausbleiben) ununterbrochene Kette dieser Wirtschaftsakte. Wenn immer die durch gegenwärtigen Verzehr der „verwalteten" Nahrung ersetzte Energie dazu verwendet wird, um neue Nahrung zu beschaffen und zu verwalten, so ist Wirtschaft in jedem Sinne gegeben.

Schon auf höheren tierischen Stufen werden kostende Dinge für die Befriedigung anderer Bedürfnisse als des Hungers beschafft und verwaltet: Nester, Höhlen, Pfahl- und Dammbauten dienen dem Wohn-

bedürfnis der Vögel, Dachse, Füchse, Biber, Ameisen, Termiten, Bienen; bunte glänzende Dinge dem Spielbedürfnis einiger Rabenvögel; gewisse Ameisen betreiben sogar eine Art von Viehzucht, indem sie Blattläuse halten, deren süßen Milchsaft sie abmelken.

Wenn man dieses Verhältnis als eine Bewirtschaftung der Läuse durch die Ameisen auffassen wollte, so wären jene ein echtes Beschaffungsgut, wie es das Milchvieh für den Menschen ist. Indessen handelt es sich hier nur um einen Fall der Kooperation zweier verschiedener lebendiger Wesen, um die sogenannte Symbiose. Die tierische Wirtschaft hat nur zwei Phasen: die Beschaffung verwendungsfertiger Objekte, sogen. „letzter" Güter oder „Verbrauchsgüter", die wir besser „Verwendungsgüter" nennen werden, und ihre Verwaltung. Und darum hat sie in der Regel auch nur zwei Objekte, die eigene Körperenergie und das Verwendungsgut. Nur in vereinzelten Fällen kann man noch ein drittes Objekt der tierischen Wirtschaft unterscheiden, das als kleinstes Mittel der Verwaltung der Verwendungsgüter dienende Verwaltungsgut: insofern die Höhle z. B. des Hamsters nicht nur Wohnraum, sondern auch Kornspeicher ist, ist sie Verwaltungsgut.

Die menschliche Wirtschaft zerfällt nicht mehr in zwei, sondern in drei Phasen: Beschaffung des Beschaffungsgutes, des Werkgutes, durch die Körperenergie, Beschaffung des Verwendungsgutes durch das Werkgut, und schließlich die Verwaltung. Sie hat dementsprechend mindestens drei, häufig vier Objekte: die Körperenergie, das Werkgut, das Verwaltungsgut und das Verwendungsgut.

Diese vier Objekte gliedern sich zwanglos in zwei Klassen, deren eine die Arbeitskraft, deren andere die Güter umfaßt.

Auf der nächsten und höchsten Stufe, der entfalteten, um einen Markt zentrierten menschlichen Wirtschaftsgesellschaft, tritt eine neue, gesellschaftliche, Klasse von Objekten des ökonomischen Triebes in die Erscheinung, die sog. „Verhältnisse und Rechte". Darunter versteht man gewisse Machtpositionen, die entweder in der „Natur" der Wirtschaftsgesellschaft selbst oder durch das Recht des Staatswesens begründet sind, das die Gesellschaft umschließt, und die aus dem Grunde Objekte des ökonomischen Triebes sind, weil sie die Beschaffung oder Verwaltung bestimmter Befriedigungsmittel erleichtern oder gar erst ermöglichen, ganz wie Beschaffungsgüter.

Indem die menschliche Wirtschaft diese kostenden Dinge als ihre Objekte ergriff, hat sie grundsätzlich den Kreis der ihr unter-

worfenen Objekte erfüllt. Die Zahl und Art der Güter wird sich weiter und weiter vermehren; aber neue Klassen sind nicht denkbar. Alles, was die menschliche Wirtschaft ergreifen kann, sind Arbeitskraft, Güter und gesellschaftliche Machtpositionen.

Diese kostenden Dinge haben, weil sie kosten, Wert. Man kann sie unter den Oberbegriff der „Dinge von Wert", „Wertdinge", oder mit einem kurzen, läßlichen Ausdruck der „Werte" zusammenfassen; Arbeitskraft und Güter sind die Objekte bereits der primitiven menschlichen Wirtschaft, Machtpositionen nur der entfalteten Wirtschaftsgesellschaft. Jene können daher als „Wertdinge niederer Ordnung" diesen als „Wertdingen höherer Ordnung" entgegengesetzt werden.

Alle Wirtschaft ist also das Beschaffen und Verwalten von Werten. Und vielleicht bedeutet „Wirtschaften" nichts anderes als „mit Werten schaffen". Ich habe mich an sachverständiger Stelle erkundigt, ob Wert und Wirt wurzelverwandte Worte seien, und die Antwort erhalten, bisher sei niemand darauf gekommen, aber vom Standpunkt der Sprachwissenschaft stehe der Annahme nichts entgegen. Vielleicht ist hier, wie so oft, der formende Sprachgeist weiser gewesen als alle Weisheit der Gelehrten.

Jedenfalls betrifft alle, auch alle höhere, Wirtschaft nichts anderes als die Werte, als ihre Objekte, und den Wert, als ihren Maßstab.

Denn das ist klar: sobald das Leben nicht mehr bloß mit einem Wirtschaftsgut, der Nahrung, wirtschaftet, sobald mehr und mehr Verwendungsgüter der Bekleidung, der Behausung, des Schmucks usw. und mehr und mehr Beschaffungs- und Verwaltungsgüter die Objekte der regelmäßigen Fürsorge für eine immer weiter ergriffene Zukunft mit ihren vorausgesehenen Bedürfnissen werden — bedarf es eines Maßstabes, um die Arbeit der Beschaffung und Verwaltung aller dieser Güter so einzurichten, daß das Gesamtbedürfnis wirtschaftlich, d. h. mit dem möglichst geringen Aufwande möglichst vollkommen befriedigt werde.

Wir stoßen hier zum erstenmal auf den Begriff des Gesamtbedürfnisses. Darunter wollen wir verstehen den Inbegriff aller einzelnen Bedürfnisse aller Art, die in dem gesamten von der wirtschaftenden Person überschauten Zeitraum der Zukunft durch kostende Mittel, durch „Werte" befriedigt werden sollen.

Wenn das in vollkommener Weise geschehen soll, so muß der Gesamtbedarf so beschafft werden, daß die einzelnen Werte genau

in dem Maße beschafft und bis zur Verwendung verwaltet werden, wie das der „Dignität“ der einzelnen Bedürfnisse, d. h. ihrer Bedeutung für den Haushalt der Körperenergie und das seelische Gleichgewicht entspricht. Und zu dem Zwecke müssen die Werte an einem Maßstab gemessen werden, der unmittelbar aus der Dignität der Bedürfnisse abgeleitet wird, die sie befriedigen sollen. Dieser Maßstab ist der Wert.

Wir werden also zuerst von den Objekten der Wirtschaft, dann von ihrer Beschaffung und Verwaltung, und dann von dem Maßstab der Wirtschaft zu handeln haben.

A. Die Arbeitskraft.

Da die Arbeitskraft, weil nur durch Güter ersetzbar, ein kostendes Ding ist, ist sie ein „Wertding“ und als solches Objekt der Wirtschaft, wenn der Wirtschaftende sie als Mittel zur Befriedigung irgendeines Bedürfnisses zu erlangen sucht.

I. In der reinen Ökonomie.

(Die Dienste.)

In der reinen Ökonomie kann man sich die Arbeitskraft eines anderen Menschen nur durch den Tausch, d. h. durch Hergabe anderer, als äquivalent betrachteter Werte beschaffen: denn hier ist jedermann ein freier Mensch, der allein über seine Person verfügt und aus wirtschaftlichen Gründen nur in freiem Arbeitsvertrage darüber verfügen wird. Andere, etwa karitative, verwandtschaftliche usw. Gründe aber interessieren uns hier nicht.

Die Verausgabung von Arbeitsenergie für Zwecke einer anderen ökonomischen Person heißt: Dienst.

Man pflegt niedere und höhere Dienste zu unterscheiden. Jene bestehen in der Anwendung einer gewöhnlichen, durchschnittlichen Arbeitskraft, die man als ungelernt, unqualifiziert, unskilled bezeichnet: diese in der Anwendung einer selteneren, überdurchschnittlichen Arbeitskraft, die man als gelernt, qualifiziert, skilled (skill heißt Geschicklichkeit) bezeichnet. Die Grenze zwischen beiden ist fließend: eine ununterbrochene Stufenleiter führt von der gänzlich unqualifizierten Arbeitskraft eines Tagelöhners, der nichts als seine rohe Muskelkraft in den Dienst seines „Anwenders“ stellt, über den erfahreneren Tagelöhner, den Handwerker,

den höheren Handwerker zu dem Werkmeister, Aufseher und dem höheren Angestellten und weiter bis zu den höchsten leitenden Beamten und den sogenannten freien Berufen. Hierbei tritt die Ausgabe roher Muskelenergie immer mehr zurück und die Ausgabe intellektueller Energie immer mehr in den Vordergrund.

Der Käufer von Diensten im allgemeinen heißt: „Anwender", der Verkäufer von Diensten im allgemeinen: „Dienstleistender". Doch handelt es sich hier nur um wissenschaftliche Termini.

In der Sprache des gewöhnlichen Lebens heißt der Käufer niederer Dienste „Dienstherr", „Brotherr", „Arbeitgeber", „Herrschaft"; im Handwerk hergebrachterweise noch immer „Meister", im Französischen „Bourgeois". Davon stammt das vielgebrauchte Wort: Bourgeoisie. Der Käufer höherer Dienste heißt: „Chef", „Prinzipal". — Der Verkäufer niederer Dienste heißt: „Tagelöhner", „Arbeiter", „Arbeitnehmer", im Haushalt: „Dienstbote", im Plural: „Gesinde", im Handwerk ehemals „Knecht", später „Geselle". Dieses vornehmere Wort wird nun wieder allmählich durch ein noch vornehmeres verdrängt, nämlich: „Gehilfe", das früher nur im höchstqualifizierten Handwerk und vor allem im kleinen Handelsgewerbe bräuchlich war (Markthelfer). Der Verkäufer höherer Dienste heißt, wenn er festangestellt ist, „Commis", „junger Mann", „höherer Angestellter", „Beamter", im Plural: „Personal", im Haushalt wohl noch zuweilen: „Offiziant", im Plural: „Hauspersonal". Diejenigen Personen aber, die nur von Fall zu Fall Dienste leisten, werden je nach ihrer Vorbildung und der Art ihrer Tätigkeit bezeichnet als „Angehörige freier Berufe", wenn sie eine Wissenschaft oder Kunst betreiben, oder als „Agenten", „Vermittler" und dgl.

Eine weitere wichtige Einteilung der Dienste ist die in Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsdienste.

Darauf kommen wir im nächsten Abschnitt von der Beschaffung zurück, wo von den Diensten nicht mehr als dem Objekt der Wirtschaft des „Anwenders", sondern als derjenigen beruflichen Tätigkeit die Rede sein wird, durch die der „Dienstleistende" für sich selbst diejenigen Werte beschafft, deren er für seine eigene Personalwirtschaft bedarf.

II. In der politischen Ökonomie.

(Die Unfreiheit.)

Wo das politische Mittel den Menschen selbst ergriffen, unterworfen, angeeignet hat, besteht Unfreiheit; der Unfreie kann über seine Arbeits-

kraft überhaupt nicht oder nicht voll im freien Dienstvertrage verfügen. Im ersten Falle heißt er Sklave, im zweiten Höriger.

Der Sklave ist rechtlich und faktisch eine Sache, gehört also in die Kategorie der Güter und wird dort behandelt werden.

Der Hörige aber ist ein Mensch minderen Rechtes. Er schuldet seinem Herrn einen bestimmten Teil seiner Arbeitskraft entweder in natura als Frohn- oder Robottage oder in der Gestalt eines bestimmten Teiles seines Arbeitsertrages. Über den Rest seiner Arbeitskraft kann er wenigstens de jure frei verfügen, ihn also auch als „Dienst" gegen Güter vertauschen. Das war z. B. auch schon in der antiken Sklavenwirtschaft der Fall, wenn der Herr seinem Sklaven erlaubte, gegen eine bestimmte Abgabe und unter bestimmten Rechtsvorbehalten bezüglich des Erbrechtes, der Widerruflichkeit usw. seine Dienste auf dem Markte anzubieten: als Tänzer oder Schreiber, Lehrer oder Handwerker usw. Was aber hier Gegenstand des ganz persönlichen Beliebens oder Interesses des Herrn ist, das ist in der Hörigenwirtschaft wenigstens der Form nach rechtlich geregelt.

B. Die ökonomischen Güter.

I. In der reinen Ökonomie.

a) Güter.

Mit einer einzigen Ausnahme, der fremden menschlichen Arbeitskraft, die in der reinen Ökonomie nicht als Gut, sondern nur als Dienst beschafft werden kann, können hier alle äußeren Objekte, leblose und lebende, z. B. Tiere, unter zwei Bedingungen ökonomische Güter sein.

Erstens: sie müssen als „Mittel" zur Befriedigung eines Bedürfnisses erstrebt werden; und zweitens: sie müssen „kosten".

b) Nichtgüter.

1. Nicht begehrte Objekte.

Die erste Bedingung besagt, das ist scharf zu beachten, nicht, daß äußere Objekte dann „wirtschaftliche Güter" sind, wenn sie ein Bedürfnis befriedigen *können*, sondern daß sie es dann sind, wenn sie als Mittel der Befriedigung *erstrebt* werden. Das aber ist eine „historische Kategorie". Was und zu welchen Zwecken es der Mensch erstrebt, das ist je nach seiner Kulturstufe und Klassenlage, nach seiner

Erziehung, seinem Temperament und seinem Alter, ja nach seiner augenblicklichen Situation, überaus verschieden, und darum ist für den einen Menschen dasjenige ein „Gut“, was für den anderen ein „Nicht-Gut“, ja ein gefürchtetes Übel sein kann, von dem er wegstrebt.

Zum Beispiel sind auf niederen Kulturstufen allerhand Zaubermittel: Liebestränke, Amulette, Bannsprüche, sehr begehrte Güter, für die auf hoher Kulturstufe niemand ein kostendes Ding mehr hingeben wird.

Umgekehrt werden mit steigender Kultur, in dem Maße wie sich die Bedürfnisse vervielfältigen, und die Kenntnis von den Eigenschaften der äußeren Dinge sich vertieft, unzählige Objekte „wirtschaftliche Güter“, die der Primitive für nichts achtete.

Für uns z. B. ist Gold ein wirtschaftliches Gut, das sehr dringend erstrebt wird: für die Rothäute der Antillen zur Zeit der Kolumbusfahrt war es ein kaum des Sammelns wert geachtetes Spielzeug. Noch bis vor kurzen Jahren waren der bei der Gasfabrikation abfallende Steinkohlenteer und die bei dem Hüttenbetrieb abfallende Thomasschlacke das Gegenteil von Gütern: sie verlangten das Gegenteil von Beschaffung, nämlich Fortschaffung mit hohen Kosten. Seit man aber erkannt hat, daß aus dem Teer sich die kostbarsten Güter der chemischen Industrie und aus der Thomasschlacke der kostbarste Kunstdünger gewinnen lassen, sind beides sehr erstrebte Güter geworden. Für den Städter sind die Abfallstoffe ein „Widerwert“, der Fortschaffung verlangt, für den Bauern ein hoher Wert, den er sich mit Kosten beschafft.

Ganz ebenso kann für ein bestimmtes Individuum ein äußeres Objekt je nach seiner Lage ein wirtschaftliches Gut sein oder nicht. Robinson stieß den von ihm gefundenen Goldklumpen ärgerlich bei Seite: er konnte ihm kein Bedürfnis befriedigen. Als er aber das Boot bestieg, um nach Europa heimzukehren, da nahm er außer seinem Papagei und dem braven Freitag auch den Goldklumpen mit: denn in der Heimat war er geeignet, ihm sehr viele Bedürfnisse zu befriedigen.

2. Nicht-kostende Objekte („freie Güter“).

Zweitens sind solche äußeren Objekte, die zwar als Befriedigungsmittel eines Bedürfnisses erstrebt werden, a b e r n i c h t k o s t e n, keine „wirtschaftlichen“, sondern sogenannte „freie“ Güter.

Es handelt sich hier um äußere Objekte, die in solcher Menge und Lagerung verfügbar sind, daß auch der größte Bedarf nach ihnen ohne „Kosten“ befriedigt werden kann.

Das vornehmste dieser sogenannten „freien Güter" ist die Atemluft, das Befriedigungsmittel des stärksten physiologischen Bedürfnisses, von dem der Mensch nur wenige Minuten abgesperrt sein kann, ohne zu sterben, also ein viel wichtigeres Befriedigungsmittel als sogar die Nahrung, die er tagelang ohne schweren Schaden entbehren kann: dennoch ist sie, weil unter normalen Verhältnissen jederzeit in einer jeden Bedarf überschreitenden Menge ohne Kosten verfügbar, kein wirtschaftliches Gut. Andere freie Güter sind z. B. die Sonnenwärme, ferner unbestritten der Grund und Boden wenigstens unter bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen, z. B. bei dünner Bevölkerung in einem ausgedehnten neuen Gebiete, wenn keine politischen Kräfte eingreifen; dann gewisse wilde Früchte, wenn sie in der Zeit ihrer Reife so massenhaft und in solcher Lage vorhanden sind, daß sie das größte Bedürfnis decken, ohne daß ihre Gewinnung als Mühe empfunden wird.

Auch hier hängt es nicht von den objektiven Eigenschaften des äußeren Objekts selbst, sondern von den Beziehungen des Menschen zu dem Objekt ab, ob es „freies" oder „wirtschaftliches" Gut ist. Selbst die Atemluft kann unter Umständen wirtschaftliches Gut werden. Ich erinnere an die spannende Szene aus Jules Vernes „Reise unter dem Meere": in dem zwischen zwei Eisfeldern unter dem Wasserspiegel eingeklemmten „Nautilus" ist der Sauerstoff der Atemluft verbraucht. Wenn Kapitän Nemo hier den künstlich erzeugten Sauerstoff verkaufen wollte, statt ihn den Kameraden umsonst zu geben, er erhielte jeden Preis dafür, den sie zahlen könnten; und auch ohne das „wirtschaftet" er mit dem kostbaren Gase, d. h. er verteilt es in so kleinen Mengen, daß alle möglichst lange am Leben erhalten werden.

Dasselbe gilt vom Trinkwasser, dem nächstwichtigen Befriedigungsmittel der physiologischen Bedürfnisse. In unseren Verhältnissen zumeist „freies Gut", wird es in der Wüste zum wirtschaftlichen Gut sehr hoher Schätzung, und in den Steppen, wo Bewässerungswerke allein eine Verdichtung der Bevölkerung gestatten, wird sehr vorsichtig damit nach dem Prinzip des kleinsten Mittels gewirtschaftet, hat es bedeutenden Wert und wird hoch bezahlt.

II. In der politischen Ökonomie.

a) Der Mensch als Sache.

Wenn das politische Mittel die Arbeitskraft in Gestalt ihres Trägers angeeignet hat, so ist er Sache insoweit, wie die Aneignung sich erstreckt.

Er ist völlig Sache als Sklave. Charakteristischerweise ist das lateinische Wort für den Sklaven: mancipium, ein Neutrum, das für Sachen, nicht für Personen geltende Genus der Grammatik. Mancipium heißt das mit gewaffneter Hand, manu, ergriffene (capere) menschliche Objekt: es ist die ökonomische Auswirkung des politischen Mittels in seiner unverhülltesten Gestalt. Unser Wort: Sklave erinnert ebenfalls an Krieg und kriegerische Unterwerfung: der Sklave ist für den Deutschen der kriegsgefangene Slave. Auch „Helot" heißt „Kriegsgefangener".

Der Mensch bewirtschaftet den Sklaven genau wie sein Haustier, nach dem Prinzip des kleinsten Mittels.

Er verwaltet ihn, d. h. füttert, kleidet und behaust ihn so, wie es der Zweck seiner größten Bedürfnisbefriedigung verlangt. Und zwar kann der Sklave seinem Herren als Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsgut dienen.

Beschaffungsgut ist er wie das Arbeitsvieh, wenn er auf dem Acker oder in der Fabrik oder im Haushalt beschaffend tätig ist: die familia rustica, das ergasterium und die familia domestica der antiken Sklavenwirtschaft, in der all das eine gewisse schreckliche Großartigkeit hatte. Beschaffungsgut ist er wie das Zuchtvieh, wo er eigene Familie haben darf: denn seine Kinder werden wieder Sklaven des Herren, wie das Kalb, das seine Kuh wirft, — und als „Wuchervieh" in den „Sklavengestüten", die sich nicht nur in der Antike, sondern auch in Nordamerika fanden. Verwaltungsgut ist er z. B. als Wächter, wie der Wachthund, und Verwendungsgut wie das Luxusvieh (z. B. das Reitpferd, der Stubenhund, der Papagei), als Dienstbote und Haremssklavin. —

Wo dem Herrn nur ein Teil der Arbeitskraft des Unfreien gehört, ist er auch nur zum Teil Sache und kann, wie wir sahen, über den Rest seiner Arbeitskraft frei verfügen, indem er entweder für sich selbst arbeitet oder seine Arbeitskraft als Dienst in Tausch gibt oder sogar, was im Altertum oft vorkam, seinerseits Menschen oder Dienste eintauschte, als Unternehmer.

b) Politisch-ökonomische Güter.

Alle Objekte, die in der reinen Ökonomie wirtschaftliche Güter sein können, können es auch in der politischen Ökonomie sein. Aber es kommen Objekte hinzu, die nur in der politischen Ökonomie Güter sind.

Wenn es ein äußeres Objekt gibt, das ausschließlich als Zeichen des sozialen Ranges und des darauf beruhenden Reichtums begehrt wird, dann wäre das ein Fall, wo sonst nicht-begehrte Objekte durch rein politische Einflüsse zu wirtschaftlichen Gütern werden. Aber es gibt wohl kaum ein solches Rangzeichen, das nicht auch an sich als Mittel des Schmuckbedürfnisses begehrt würde. Darum sind diese Dinge hier von sehr geringer Bedeutung, werden uns aber näher beschäftigen müssen, wenn wir von dem Maßstabe der Wirtschaft, dem Wert, handeln werden. Denn auf dem sehr starken Triebe des Menschen, seinen Rang und Reichtum nach außen hin durch kostbare Objekte zu kennzeichnen, beruht der hohe Wert vieler Güter, die ohne das viel weniger wert wären, z. B. der Edelsteine. Und ferner hat das ökonomisch wichtige Kapitel von der Mode hier anzusetzen.

Im Augenblick aber ist für uns von viel höherer Bedeutung, daß auch sonst „freie" Güter in der politischen Ökonomie Wirtschaftsgüter werden.

Als Beispiel nenne ich gewisse Waldnutzungen, die in primitiveren Verhältnissen „freie Güter" in jedem Sinne sind, weil sie, als Ziele des Detumeszenztriebes, keine als kostend empfundene Ausgabe von Körperenergie fordern. Es sind das das Wild und die Fische, die Ziele der Jagdlust, und die Beeren und Pilze, die Ziele der kindlichen Spiellust. Sobald der Wald in das Eigentum privater Personen übergegangen ist, werden aus diesen freien: „wirtschaftliche" Güter, für die man Dienste oder andere Güter hingeben muß.

Hier stoßen wir wieder auf das wichtigste von allen denjenigen äußeren Objekten, die in der reinen Ökonomie immer freies Gut, aber in der politischen Ökonomie immer wirtschaftliches Gut sind: auf den Grund und Boden. Ja, die Ökonomie wird nach Abschaffung der Unfreiheit nur dadurch zur politischen, daß dieses freie Gut angeeignet, monopolisiert wird

III. Falsche Definitionen.

a) „Höhere" Güter.

Der Sprachgebrauch wohl aller Kulturvölker hat das Wort für den Begriff des „Gutes" auf immaterielle Dinge übertragen, die gewisse höhere Bedürfnisse befriedigen oder doch angeblich befriedigen. Die Freiheit, die Ehre, das Vaterland, die Muttersprache, die Rasse, die Religion, die Rechtsordnung usw. sind schon als die „heiligsten Güter

der Nationen“ bezeichnet worden. Andere Male wieder ist die Gesundheit oder das gute Temperament das höchste aller Güter genannt worden; Brachvogels „Narziß“ verhöhnt die aristokratische Gesellschaft, die den berüchtigten Zyniker angafft, indem er als das summum bonum seiner Philosophie nicht „das Gute“, wie Platon, oder „die Lust“, wie Epikur, sondern die „gute Verdauung“ preist.

Alle diese Dinge mögen nun Güter sein oder nicht: keinesfalls sind es ökonomische Güter. Einige sind für die Ökonomik wichtig genug, als Bedingung ihres historischen Ablaufs: ohne gesicherte Rechtsordnung, d. h. ohne einen gehörigen Schutz der Person und des Eigentums, ist eine ersprießliche Wirtschaft überhaupt unmöglich; wo bürgerliche Freiheit besteht, blüht die Wirtschaft ganz anders als in solchen Gemeinwesen, deren Grundlage die Unfreiheit ist; und allzuviel Macht des Klerus bedeutet überall Armut und Hemmung der wirtschaftlichen Kräfte. Daher sind Freiheit, Recht und Aufklärung große „Güter“ *für* die Wirtschaft, aber dennoch nicht ökonomische Güter. Es sind keine äußeren Mittel, die man zu bestimmten Zwecken ergreift, um damit zu wirtschaften, sondern allgemein gesellschaftliche Beziehungen zwischen den Menschen, mit denen die gesamte Soziologie, daher auch unter anderen die Ökonomik, zu tun hat, die aber nicht Gegenstand ihres engeren Betriebes sind.

b) „Nützliche“ und „wahre“ Güter.

Wenn die Einbeziehung der „höheren“ Güter eine unzulässige Erweiterung des Begriffskreises darstellt, so ist es eine ebenso unzulässige Einschränkung, wenn man den Begriff auf die „nützlichen“ oder „wahren“ Güter allein erstrecken will.

Wenn „nützlich“ nichts anderes bezeichnen soll, als die *subjektive* Meinung desjenigen, der ein äußeres Objekt erstrebt, daß es geeignet sei, ihm als Mittel für einen Zweck zu dienen, so ist nichts anderes dagegen zu sagen, als daß das Wort ungeschickt gewählt ist; weil es nämlich im gewöhnlichen Sprachgebrauch dazu dient, solche äußeren Objekte zu bezeichnen, die *objektiv* die Eigenschaft besitzen, ein Bedürfnis zu befriedigen, dessen Befriedigung vor dem Tribunal der Hygiene, des Rechtes oder der Ethik als wünschenswert oder wenigstens als erlaubt gilt. In diesem Sinne ist „nützlich“ die Atemluft, die kein Wirtschaftsgut ist, „schädlich“ aber z. B. der Alkohol, der Tabak usw., die ökonomisch unzweifelhaft Güter sind.

Ist der Ausdruck „nützlich“ nur gefährlich, weil unbestimmt und im Sprachgebrauch mit störenden Assoziationen belastet, so ist die Beschränkung des Begriffes auf die „wahren Güter“ nichts anderes als der plumpe Versuch, bestimmte Anschauungen einer historischen Epoche, und innerhalb dieser Epoche bestimmter Klassen, Stände, Konfessionen usw. in die Wirtschaftswissenschaft einzuschmuggeln, mit der mehr oder weniger bewußten Absicht, gleich zum ersten Anfang die Prämissen so zu färben, daß das Endergebnis allen jenen Velleitäten entspricht. Alle solche „ethischen“ Beimengungen sind als Konterbande mit Entschiedenheit an der Grenze aufzuhalten und zu konfiszieren. Die Wissenschaft von der Wirtschaft ist, wir wiederholen es, anethisch, amoralisch, hat auf ihrem eigenen Gebiet mit allen diesen Dingen nicht das mindeste zu tun.

IV. Einteilung der Güter.

a) Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsgüter.

Die bisherige Systematik pflegt die Güter in Erwerbs- und Verbrauchsgüter einzuteilen.

Schon diese Ausdrücke sind nicht glücklich gewählt. „Erwerb“ bezeichnet für unser Sprachgefühl, wenn man nichts hinzufügt, die Beschaffung durch das ökonomische Mittel, während für das Verständnis der Wirtschaft die Beschaffung durch das politische Mittel mindestens ebenso wichtig ist. — Das Wort „Verbrauch“ aber bezeichnet geradezu das außerwirtschaftliche, den letzten Zweck der Beschaffung, während sich die Ökonomie nicht weiter erstreckt, als bis zum Schlusse der „Verwaltung“, die mit dem Anfang der „Verwendung“ in einen Zeitpunkt zusammenfällt. Ob das Gut bei der Verwendung *ge*braucht oder *ver*braucht wird, ist für die Ökonomik nur insofern von Bedeutung, als verbrauchte Güter ersetzt werden müssen.

Die *Verwendungsgüter* sind solche kostenden äußeren Objekte, die als Mittel einer Bedürfnisbefriedigung dienen; es sind „letzte“ Mittel. Dazu gehört z. B. die genußbereite Nahrung, die fertige Kleidung, das Hausgerät, das fertige Wohnhaus, das Buch, der Schmuck, das Gift, die Arznei usw.

Die *Verwaltungsgüter* sind solche kostenden äußeren Objekte, die als Mittel der Verwaltung von Verwendungsgütern, d. h. ihrer pfleglichen Bewahrung vor Verlust und Verderb dienen. Dazu gehört z. B. die Vorratskammer des Haushaltes (aber nicht der Lagerraum des

Unternehmers, der Beschaffungsgut ist), der Eis- und Fliegenschrank, die Mäusefalle, die Waffe und Kontrolluhr des Nachtwächters, die Ausrüstung des Heeres und der Flottenmannschaften.

Die Beschaffungsgüter sind solche kostenden äußeren Objekte, die der Beschaffung von Verwaltungs- und Verwendungsgütern dienen. Sie zerfallen in zwei Klassen, die Beschaffungsgüter des politischen und des ökonomischen Mittels.

Das Beschaffungsgut des unentfalteten politischen Mittels ist die Waffe. Mit der Waffe eignet sich der eine Stamm die Personen und Güter des anderen Stammes an.

Das Beschaffungsgut des entfalteten politischen Mittels, des mit Waffengewalt begründeten Staates, ist das durch ihn gesetzte und durch Gewalt gegen jede Auflehnung der Unterworfenen geschützte Gewalteigentum, zuerst, als primäres Gewalteigentum, das Großeigentum an Grund und Boden; und dann, unter entwickelteren wirtschaftlichen Verhältnissen, nach Erringung der Freizügigkeit, das Großeigentum an den übrigen beweglichen Beschaffungsgütern, dem sogenannten „Kapital“: ein sekundäres Gewalteigentum, das nur von jenem primären abgeleitet ist, mit ihm steht und mit ihm fallen wird.

Die Beschaffungsgüter des ökonomischen Mittels gliedern sich in zwei Klassen, je nachdem sie der Arbeit oder dem Tausche dienen.

Die Arbeit hat als Beschaffungsgut die Werkgüter; dazu gehört erstens das eigentliche Werkzeug, die „Organprojektion“, wie Friedrich Kapp es nannte, die Verstärkung und Anpassung des Körperorgans an die zu leistende Arbeit. Der Hammer ist der Arm samt der Faust, der Schaber und der Hobel sind der glättende und kratzende Nagel; Säge und Schere ist das zerschneidende Gebiß, die Zange die packende Faust usw. Zweitens gehört zu den Werkgütern der Rohstoff, der zum letzten Gut verarbeitet werden soll. Der Schmied bedarf des Eisens, der Bäcker des Mehls, der Stellmacher des Holzes, der Schneider des Gewebes. Und drittens gehört zum Werkgut der Hilfsstoff, d. h. ein äußeres Objekt, das im Beschaffungsprozeß verbraucht wird, ohne substanziell in das fertige Gut einzugehen. Solche Hilfsstoffe sind vor allem die Brennstoffe, dann das Öl, mit dem man die Werkzeuge schmiert usw.

Güter, die sich gegenseitig ergänzen, namentlich aber Beschaffungsgüter, die als Werkzeug, Roh- oder Hilfsstoff zusammengebracht werden müssen, damit ein „letztes“ Verwendungsgut entstehe, nennt man „Komplementärgüter“.

Wir haben schon früher dargelegt, daß sich die höhere, vernünftige, menschliche Wirtschaft von der niederen, instinktiven, tierischen, dadurch unterscheidet, daß der Akt der Beschaffung von Gütern nicht mehr bloß mit der Körperenergie, sondern ebenfalls mit Gütern, den Erwerbs- oder Beschaffungsgütern, wirtschaftet. Während selbst die Biene das erlangte Gut, den Honig und das Wachs, lediglich zum Zwecke der Verwendung in natura verwaltet, beschafft das tool-making animal Güter, um damit letzte Güter zu beschaffen.

Wir können jetzt hinzufügen, daß die relative Höhe der vernunftmäßigen Wirtschaft sich an nichts besser ermessen läßt als an der Länge des Weges zwischen dem zuerst beschafften Werkgut und dem zuletzt beschafften „letzten" Gut. Je mehr Güter sich als Mittel zwischen das Bedürfnis und seine Sättigung einschieben, um so größer ist der Raum der Zeit, den die wirtschaftliche Voraussicht überspannt, und um so größer in der Regel der letzte Erfolg. Und darum ist es wohl gerechtfertigt, wenn man die Beschaffungsgüter im allgemeinen als „Güter höherer Ordnung", den letzten Verwaltungsgütern als den „Gütern niederer Ordnung" gegenüberstellt; und wenn man innerhalb der ersten Klasse Güter zweiter, dritter usw. Ordnung als eine Leiter von gesellschaftlichen Rangstufen zugleich bezeichnet und wertet.

Je höher die Wirtschaft in diesem Sinne, um so mehr Komplementärgüter sind erforderlich, um ein letztes Gut fertigzustellen. Und so kann man auch das als Wertzeichen der Wirtschaftshöhe wählen. Überlegen wir einmal, welche unendliche Anzahl von Komplementärgütern zusammenkommen müssen, um z. B. eine elektrische Vollbahn zu erbauen, und welcher unzähligen Beschaffungsgüter es bedurft hat, um nur die Roh- und Hilfsstoffe der Erbauung heranzuschaffen.

In diesem grandiosen Prozesse der hochentfalteten Wirtschaft greifen nämlich zahllose Gewerbe ineinander und zwar derart, daß jeweils das fertige Erzeugnis des einen zum Roh- und Hilfsstoff des anderen wird. Die Rohstoffe: Eisenerz, Kupfererz, Zinn und Zink, Kautschuk, Bauholz, Steinkohlen usw. werden beschafft; aus ihnen bereiten andere Gewerbe Werkzeuge (Handwerkszeug, Werkmaschinen und Kraftmaschinen), Schienen und Träger, Draht und Kabel, Dynamit und Schmieröl; und das alles, und dazu die Lebensmittel für die Werkleute und Werkleiter, muß an Komplementärgütern tiefer Ordnung zusammengebracht werden, um endlich die Bahn fertig zu stellen.

Als die zweite Methode der Güterbeschaffung durch das ökonomische Mittel lernten wir den Tausch kennen. Ihm können alle Werte im

Besitze eines Menschen dienen, die ein anderer so begehrt, daß er bereit ist, andere Werte dafür hinzugeben. Tauschgüter können daher alle Güter sein: Verwaltungs-, Verwendungs- und Beschaffungsgüter, Werkzeuge, Rohstoffe und Hilfsstoffe.

Es wird auch hier nicht überflüssig sein, wieder anzumerken, daß nicht objektive Eigenschaften der äußeren Objekte dafür entscheiden, ob es ein Verwendungsgut, ein Verwaltungsgut oder Beschaffungsgut, und hier, ob es Werkzeug, Rohstoff oder Hilfsstoff oder ein Tauschgut ist, sondern daß darüber lediglich die Beziehungen zwischen dem zwecksetzenden Menschen und dem Objekt entscheiden.

Wir sahen ja bereits, daß die Wirtschaft im historischen Verlaufe gerade dadurch zu immer höheren Stufen emporsteigt, daß zum Beschaffungsgut wird, was bisher letztes Verwendungsgut war, und zum Beschaffungsgut höherer Ordnung, was bisher Beschaffungsgut niederer Ordnung gewesen. Das Wassergefäß des Haushaltes, Verwendungsgut im strengsten Sinne, wird zum Bottich des Brauers, des Walkers, des Gerbers, des Färbers, zum Faß des Küpers, zum Kessel des Maschinenmeisters, zur Retorte des Chemikers, zum Mörser des Apothekers. Und alles, was der Haushalt als letzte Verwendungsgüter herstellt, ist als Tauschware Beschaffungsgut geworden.

Aber auch die umgekehrte Verwandlung ist häufig. Wir sammeln alte Beschaffungsgüter: Waffen, Werkzeuge, Geräte, zum Schmuck unserer Häuser und als Verwendungsgut unserer Museen. Und das Beschaffungsgut des Tausches κατ' ἐξοχήν, das Geld, kann in den verschiedensten Formen zum reinen Verwendungsgut werden: wenn der oberbayerische Bauer seine Westenknöpfe aus alten Talern herstellen läßt, wenn die reiche italienische Bäuerin Zechinen als Kopfschmuck trägt; wenn der vorsichtige kleine Mann, statt sein Geld zur Beschaffung von Verwendungs-, Verwaltungs- oder Beschaffungsgütern zu verwenden, es als „Schatz“ oder „Hort“ für den Notfall bewahrt oder der Geizhals es zwecklos versteckt.

b) Andere Einteilungen.

Eine für die Privatwirtschaft wichtige, wenn auch wissenschaftlich nicht strenge Einteilung der Güter ist die in dauernde und nichtdauernde. Man kann, streng genommen, nur in länger und kürzer dauernde Güter einteilen; an einem Ende der Skala stehen dann solche äußeren kostenden Objekte, die sich nur langsam „abnützen“, d. h. sehr vielen dauernd

fortgesetzten Verwendungsakten widerstehen, ehe sie „vernützt“ sind: z. B. Straßen, Brücken, Häuser, Maschinen usw. Am anderen Ende stehen solche Güter, die in einem einzigen Verwendungsakt vernützt werden: Nahrungsmittel, Getreide, Schreibpapier, Zigarren usw. In der Mitte stehen alle solche Güter, die mehreren Akten der Verwendung widerstehen: Schuhzeug, Kleidung, Bücher, Schmuck, Geräte, Nutzvieh usw. in der reinen, Sklaven außerdem noch in der politischen Ökonomie der Sklavenwirtschaft. Wir wollen hier hervorheben, daß es für die richtige Feststellung des reinen Einkommens wichtig ist, die Frist der regelmäßigen Vernutzung jedes Gutes, vor allem aber der Beschaffungsgüter, zu kennen, um dementsprechend richtige Abschreibungen zu machen, d. h. von dem rohen Einkommen so viel als Tilgungsfonds zurückzustellen, daß nach Ablauf der Vernutzungsfrist das vernutzte Gut wieder beschafft werden kann.

Eine sehr gefährliche Einteilung ist die in Natur- und Kulturgüter. Darunter versteht man die von der Natur dargebotenen, von menschlicher Arbeit nicht veränderten äußeren Objekte einerseits, die von menschlicher Arbeit veränderten Objekte andererseits. Man kann das gelten lassen, wenn man einen kurzen Ausdruck für diesen Gegensatz brauchen will.

Aber man darf dabei niemals vergessen, daß es im strengen wissenschaftlichen Sinne „Naturgüter“ gar nicht gibt. Ein Naturobjekt wird erstrebt, um „Gut“ zu sein, d. h. als „Mittel“ der Sättigung eines Bedürfnisses zu dienen: aber es w i r d erst „Gut“, wenn es beschafft ist. Die wilde Frucht am Baum, das Wild im Walde, das Holz am wild aufgeschossenen (nicht aber am forstmäßig gezogenen) Baume sind nicht eher ein „Gut“, als bis der Mensch sie, gleichviel mit welcher, großer oder kleiner, Arbeit beschafft hat. Was die Natur dem Menschen freiwillig gibt, ist niemals ein wirtschaftliches Gut, sondern ein freies Gut. Nur was „kostet“, Arbeit, und sei es eine kaum fühlbar geringe, Arbeit kostet, nur das ist „Gut“. Die Arbeit ist die Quelle a l l e r Güter.

Einen besseren Sinn erhielte diese Einteilung, wenn man deutet die Naturgüter als diejenigen Güter, nach denen der Mensch strebt, solange er noch Naturwesen, Tier höchster Staffel, ist, die Kulturgüter als diejenigen, nach denen er als Vernunftwesen mit weiter ausgreifenden Zwecken strebt. Aber dann wird diese Einteilung nur für historische Vergleiche brauchbar.

C. Gesellschaftliche Machtpositionen.

(„Rechte“ und „Verhältnisse“.)

I. „Rechte“.

Gesellschaftliche Machtpositionen können zunächst durch das Recht begründet sein. Dann heißen sie „Rechte“. Jedes Recht, das eine Person gegen eine andere besitzt, kann als Machtposition aufgefaßt werden, und jedes Recht, das der einen Person gegen die andere Vorteile bei der Beschaffung oder Verwaltung von Befriedigungsmitteln gewährt, ist eine *wirtschaftliche* Machtposition.

Wir dürfen uns hier nicht allzu eng an die Kategorien der Jurisprudenz anklammern. Es wird im allgemeinen genügen, zu sagen, daß die wirtschaftlichen Rechte im bürgerlichen Verfassungsstaate sich gliedern in Rechte auf *Leistung* und *Unterlassung*. Im bürgerlichen Staate waren Rechte auf die Person noch vielfach vorhanden: sie sind bis auf die geringen Reste eingeschrumpft, die die patria potestas der Eltern und des Vormundes noch enthält, die aber grundsätzlich zum Nutzen des Unmündigen auszuüben sind, und die wir hier vernachlässigen können.

Aus dem Rechte auf Unterlassung kann als Ableitung ein *Recht auf Duldung* entstehen; wenn nämlich eine Person, die das Recht auf Unterlassung gegen eine andere Person besitzt, darauf verzichtet, so gewinnt diese gegen die erste das Recht auf Duldung. Die deutschen Juristen fassen, wie mir von sachverständiger Seite gesagt wird, alle genannten Rechte als Arten des Rechts auf Leistung auf.

Die Rechte auf Leistung, die gewisse Vorteile sichern sollen, dienen zumeist der *Beschaffung*, die auf Unterlassung, die gewisse Nachteile verhüten sollen, zumeist der *Verwaltung* von Wertdingen für die Personalwirtschaft des Berechtigten.

Beide Arten von Rechte können öffentlich-rechtlich, durch Herkommen oder Gesetz, und privatrechtlich, durch Vertrag, begründet sein.

a) Öffentlich-rechtliche.

1. Auf Leistung.

Eine öffentlich-rechtlich, durch Gesetz begründete Machtposition auf *Leistung* hat z. B. jeder Grundstücksbesitzer gegen seine Nachbarn in dem Rechte des „Notweges“ des BGB. Der Nachbar muß unter be-

stimmten Voraussetzungen sein Grundstück zu dem Zwecke leisten, dem vom Verkehr abgesperrten Nachbargrundstück einen Verbindungsweg zu schaffen; ihm ähnlich ist das „Notstandsrecht“, das in drängender Not jedermann erlaubt, sich des fremden Eigentums zu bedienen. — Hierher gehört auch das Recht der öffentlichen Funktionäre der Zivil- und Militärverwaltung, fremdes Eigentum zu betreten oder Zivilpersonen in gewissen Fällen zur Hilfeleistung heranzuziehen. — Eine öffentlich-rechtliche durch Herkommen begründete Machtposition haben z. B. dort, wo das früher sehr verbreitete Recht noch nicht aufgehoben ist, alle Insassen einer Dorfgemarkung gegen einander im Rechte der Stoppelweide, oder haben Nachbarn gegen einen Waldbesitzer im Rechte der Streunutzung, der Beerensuche, der Reisigsuche usw.

2. Auf Unterlassung.

Ein öffentliches, auf Herkommen oder Gesetz begründetes Recht auf Unterlassung haben z. B. alle Beteiligten gegen eine Person, über deren Grundstück ein öffentlicher Weg führt: er darf ihn nicht sperren. Hierher gehört das Recht aller Schiffer auf Abgabefreiheit auf den deutschen Flüssen, das der Staat nicht ohne gesetzliche Ermächtigung einschränken darf; ferner alle Autorenrechte auf Unterlassung des Nachdrucks usw., und die Patentrechte usw. auf Unterlassung der Nachahmung gegen alle Mitglieder der Gesellschaft. Wenn ein Patentinhaber einen Dritten „Lizenzen“ verkauft, so gewinnt dieser gegen Jenen ein Recht auf Duldung.

b) Privatrechtliche.

1. Auf Leistung.

Privatrechtliche Rechte auf Leistung sind z. B. sämtliche Schuldverpflichtungen: Schuldschein, Wechsel, Hypothek, Grundschuld, Reallast usw.; ferner alle Servitute (Grunddienstbarkeiten) und Dienstbarkeiten, die nicht auf Unterlassung berechtigen: z. B. auf Vertrag beruhende Nutzungen an Wald, Torfstichen, Bergwerken; und die Nutzungen an beweglichen Sachen, Nießbrauch usw.

2. Auf Unterlassung.

Privatrechte auf Unterlassung sind z. B. alle durch Vertrag begründeten, für einen Nachbarn eingetragenen, Rechte auf Unterlassung

von gewissen Bauten und Betrieben, die der Berechtigte zu vermeiden wünscht, weil sie Lärm oder Staub oder üblen Geruch oder andere Unannehmlichkeiten verursachen. Auch das Vorkaufsrecht dürfte hier einzurechnen sein.

Alle diese Rechte sind „Wertdinge“, weil der Berechtigte sie wegen der mit ihnen verbundenen Vorteile (positive auf Leistung, negative auf Unterlassung) pfleglich *verwaltet*; und weil der Nichtberechtigte bereit ist, sie kostend zu *beschaffen*. Oder, von der anderen Seite her, weil der Berechtigte sie nur dann aufgibt, wenn der Verpflichtete bereit ist, sie durch Hergabe von anderen Werten *abzulösen*.

Es wäre aber ein Irrtum, wollte man annehmen, daß diese Rechte auf die Fälle beschränkt sind, die die bürgerlichen Gesetzbücher anführen. Es braucht nicht immer ein sogenanntes „wirtschaftliches Bedürfnis“ zu sein, das „Rechte“ als Werte beschafft oder verwaltet, und es braucht nicht immer ein erlaubtes oder sittliches Recht zu sein, das „kostend“ beschafft wird. Wenn eine Person oder Gruppe z. B. eine Zeitung kauft oder subventioniert, um für ihre Zwecke immer „weißes Papier“ zur Verfügung zu haben, so erwirbt sie damit ein unter Umständen gesetzwidriges oder unsittliches Recht auf Leistung; so z. B. bei den berüchtigten Finanzblättern, die es geradezu auf betrügerische Schädigung des Publikums abgesehen haben. Und wenn ein Lebemann Aktien eines unsicheren Theaters erwirbt, um „das Recht auf Duldung“ des Verkehrs hinter den Kulissen zu erlangen, so hat das mit seinen „wirtschaftlichen Bedürfnissen“ nichts zu tun. Ebenso kann ein Recht auf Duldung für jemanden ein Wert sein, der von anderen als wirtschaftlichen Bedürfnissen motiviert ist: wenn z. B. jemand gewisse Rechte auf Unterlassung von einem kupplerischen Vater oder Ehemann ablöst. Auch hier gilt unser allgemeiner Satz, daß die Ökonomik mit der ökonomischen Befriedigung von Bedürfnissen, aber nicht mit der Befriedigung der gar nicht existierenden ökonomischen Bedürfnisse zu tun hat.

II. „Verhältnisse.“

a) In der reinen Ökonomie.

Als gesellschaftliche „Verhältnisse“, die zu Objekten der Personalwirtschaft werden können, bezeichnet man solche Machtpositionen, die sich aus „natürlichen Ursachen“ ergeben. Und zwar wird das Wort „natürlich“ hier in zwei zwar nahe verwandten, aber doch deutlich

verschiedenen Bedeutungen gebraucht: es ist das eine Mal von „Natur" im engeren Sinne abgeleitet, von der „äußeren Natur", dem Inbegriff aller räumlich-geographischen Verhätnisse des Landes, des Klimas usw.; und zweitens steht es im Sinne der Naturlehre und des Naturrechts, als das, was aus der „Natur" der menschlichen Gesellschaft selbst folgt im Gegensatz zu Eingriffen der Gewalt oder des Rechtes. Man spricht von natürlichen Verhältnissen wie von dem natürlichen Preise oder Lohne. Es sind Machtpositionen, die daraus entstehen, daß eine Gesellschaft sich auf einer bestimmten „natürlichen", d. h. geographischen Unterlage nach ihren eigenen immanenten Gesetzen „natürlich", d. h. ungestört entfaltet.

Solche Machtpositionen sind z. B. das Eigentum an einer weitbekannten, „wohlrenommierten Firma", d. h. der Genuß einer bedeutenden Kundschaft oder Klientel.

b) In der politischen Ökonomie.

Zu diesen „natürlichen" Faktoren der Wirtschaftsgesellschaft zählt die Naturlehre auch das natürliche Recht jedes Menschen auf seine Person und auf sein Eigentum. Was aus diesem Rechte folgt, betrachtet sie als natürlich.

Darum verwirft sie das Recht der Sklaverei und der Hörigkeit in allen seinen feudalen Formen des Eigentums am Menschen und seiner Arbeitskraft als naturrechtswidrig; aber, verführt durch die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation, betrachtet sie a l l e Formen des Sacheigentums, auch das große Eigentum an Grund und Boden, als natürlich.

Wir werden diesen Fehler vermeiden und als „natürlich" nur diejenigen Machtpositionen bezeichnen, die auch in der reinen Ökonomie als Ausfluß des natürlichen Rechtes an der eigenen Person und dem hier möglichen Eigentum entstehen können.

Hier wird eine gewisse Willkür nicht zu vermeiden sein, solange es sich um die r e c h t l i c h e n Machtpositionen handelt. Wir sind zu der Annahme gezwungen, daß jede reine Wirtschaftsgesellschaft der Zukunft sich eine Rechtsform, eine V e r f a s s u n g als Freibürgerschaft, geben wird; aber wir sind in bezug auf manche Einzelheiten auf Vermutungen angewiesen. Immerhin dürfen wir annehmen, daß z. B. Patente und Autorrechte und gewisse Nachbar- und Notrechte hier mindestens in demselben Umfange bestehen werden wie in unseren Verfassungen

und Rechtsbüchern, und daß Forderungen verschiedenster Art auch hier im Tauschverkehr entstehen werden.

Dennoch wird eine gewisse Unsicherheit in bezug auf alles das, was als Rechte in der reinen Ökonomie vorkommen kann, nicht ganz zu vermeiden sein. Aber in bezug auf die „Verhältnisse“ befinden wir uns auf festestem Boden.

Wir wissen bestimmt, daß das große Grundeigentum nicht dem ökonomischen, sondern dem politischen Mittel seine Entstehung verdankt. Darum sind alle gesellschaftlichen Verhältnisse, die aus seiner Existenz in der Wirtschaftsgesellschaft in dem Sinne folgen, daß sie mit ihm stehen und fallen, keine „natürlichen“, sondern „politisch-ökonomische Verhältnisse“, wie wir sie nennen wollen.

Die gesellschaftliche Folge der allgemeinen Bodensperrung durch die politische Okkupation, d. h. durch das Großgrundeigentum, ist die Entstehung und Erhaltung einer Klasse besitzloser Arbeiter, die, nach Turgots unbestreitbarem Satz, nicht entstehen kann, „solange noch jeder arbeitsame Mann so viel Boden findet, wie er will“.

Solange aber keine Klasse besitzloser Arbeiter existiert, kann schon das Grundeigentum an sich nicht „Wert“ sein, weil der Boden freies Gut ist. Somit zeigt sich bei eindringender Analyse, daß schon das Grundeigentum und vor allem das große Grundeigentum, ökonomisch angesehen, gar nicht Sacheigentum ist, sondern eine gesellschaftliche Machtposition, die formell im Privatrecht des Eigentums, sachlich aber in dem durch das Staatsrecht gesetzten Klassenverhältnis zwischen Besitzenden und Besitzlosen wurzelt: es ist ein politisch-ökonomisches Verhältnis. „Das Wesen des Eigentums liegt ja gar nicht, wie es uns die Juristen weiß machen wollen, in dem Verhältnis des Objektes zum Eigentümer, sondern in dem Verhältnis des Eigentümers zu dritten Personen bezüglich des Objektes. Nicht darin, daß der Eigentümer den Gegenstand des Eigentums nach Belieben „brauchen und mißbrauchen“ kann: sondern darin, daß er andere Personen von dem vernünftigen Gebrauche des Gegenstandes ausschließen kann, den er selber mißbraucht, darin liegt das Wesen des römisch-rechtlichen Eigentums.“ (Gumplowicz.)

Wenn aber keine Klasse besitzloser Arbeiter existiert, kann zweitens auch das Eigentum an beschafften Beschaffungsgütern (produzierten Produktionsmitteln), dem sogenannten „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne“, keine gesellschaftliche Machtposition sein, kann nicht „Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne“, nicht, um mit Marx zu sprechen, „Mehrwert heckender Wert“ sein. Auch das Kapital enthüllt

sich uns bereits hier als politisch-ökonomisches Verhältnis, das nur formell im Privatrecht des Eigentums, sachlich aber in dem Klassenverhältnis wurzelt, das durch das Staatsrecht gesetzt ist: im „gesellschaftlichen Kapitalverhältnis“, wie Marx es glücklich genannt hat.

Die durch diese beiden politisch-ökonomischen Verhältnisse, Grundeigentum und Kapitaleigentum, erlangten wirtschaftlichen Vorteile sind die Grundrente und der Kapitalprofit. Die Gesetze, nach denen sie sich bilden, und der Anteil, den sie an der Gesamtbeschaffung der Wirtschaftsgesellschaft beanspruchen dürfen, bilden das Zentralproblem der Ökonomik, das Problem der Verteilung. Wir werden den Hauptteil unserer Untersuchung auf die Aufhellung dieser Punkte zu richten haben.

Dabei wird sich herausstellen, daß alle wirtschaftgesellschaftlichen Machtpositionen, die für das gesellschaftliche Leben im großen von irgendwelcher Bedeutung und für das Verständnis der ökonomischen Zusammenhänge wichtig sind, und zwar sowohl die rechtlichen, wie die „natürlich“ entstandenen, wie schließlich die politisch-ökonomischen — daß sie alle unter eine Kategorie eingeordnet werden müssen, unter die Monopolverhältnisse.

Achter Abschnitt.

Die Beschaffung der Werte für die Personalwirtschaft.

Terminologische Vorbemerkung.

(„Beschaffung“ und „Produktion“.)

Was wir „Beschaffung“ nennen, wird im allgemeinen als „Produktion“ bezeichnet. Ich halte das für unglücklich.

Erstens nämlich bedeutet das Wort „produzieren“ etymologisch ganz etwas anderes als „beschaffen“. Es bedeutet: „pro“: heraus- — aus der Werkstatt, dem Lagerraum oder Lagerplatz — „ducere“: herbeiführen. Es ist ein Terminus der Marktwirtschaft und sollte streng für ihre Lehre vorbehalten bleiben in der Bedeutung: zu Markte bringen.

Die in diesem Zusammenhang gleichgültige Tatsache aber, daß sehr oft der „Erzeuger“ oder „Hersteller“ eines Gutes es auch selbst auf den Markt bringt, hat dazu verführt, das Wort „Produktion“ als Erzeugung oder Herstellung aufzufassen. Ein bedeutender Teil der Irrtümer, in die die Ökonomik verfallen ist, rührt davon her.

Gleich ihr erstes wissenschaftliches System, das der Physiokraten, ist geradezu um diesen Irrtum zentriert. Sie behaupteten, daß nur die Landwirtschaft produktiv sei, weil sie allein die Kraft der „produktiven“ Natur, des Bodens, in Bewegung setze, die Gewerbe aber und der Handel seien „steril“.

Diese Behauptung war ein halbes Jahrhundert hindurch der Gegenstand der wissenschaftlichen Kämpfe. Wenn man aber die von mir hier zum ersten Male vorgeschlagenen Ausdrücke „Beschaffung“, „beschaffen“, „beschaffend“ anwendet, ist der Irrtum a limine ausgeschlossen: man sieht sofort, daß der Mensch in allen Zweigen der Wirtschaft für sich durch Arbeit beschafft, was die Natur „hervorgebracht“ hat.

Man muß hier eben ein Wort wählen, das nicht die *objektive* Entstehung irgendeines Dinges bezeichnet, sondern ein solches, das die *subjektive* Zwecksetzung des Wirtschafters mitenthält. Ein solches Wort ist „Beschaffung“. Wenn man es wählt, so erübrigt sich z. B. auch der immer wieder auftauchende Streit darüber, ob der Handel mit letzten Verwendungsgütern unter den Begriff der „Produktion“ falle. Wenn man aber „Beschaffung“ sagt, so kann ein Zweifel gar nicht entstehen: der Händler beschafft für seine Personalwirtschaft den Preis des Tauschgutes, der Käufer beschafft für seine Personalwirtschaft das Tauschgut als Verwendungsgut.

Im übrigen wird kaum ein Wort so sehr als Schlagwort und Schibboleth der Klasseninteressen gemißbraucht, wie das Wort „produktiv“. Seit den Physiokraten haben so ziemlich alle Berufsparteien sich diese kostbare Waffe zu sichern versucht. Die Agrarier nennen die Landwirtschaft im ganzen, die Mittelständler Bauernwirtschaft, Handwerk und Kleinhandel, die Arbeiter die Muskelarbeit allein „produktiv“ und ihren eigenen Beruf den eigentlich „staatserhaltenden“. Das ist natürlich alles tief unter dem Niveau wissenschaftlicher Untersuchung. Einen berechtigten Kern hat, wir werden das sehen, nur die besonders hohe Wertschätzung der mittelbäuerlichen Arbeit; aber nicht, weil sie „produktiver“ ist als die anderen Arbeitsarten, sondern weil sie unter reinen ökonomischen Verhältnissen ihre *einzige Bedingung* ist.

Wir werden daher das Wort „produzieren" und seine Ableitungen für die Lehre von der Marktwirtschaft aufbewahren, während wir in der Personalökonomik nur von „Beschaffung" usw. sprechen.

Hier werden wir den Begriff der Beschaffung als den Oberbegriff einer ganzen Zahl von Unterbegriffen kennen lernen, die wir mit möglichster Genauigkeit voneinander abzugrenzen haben. Dabei wird es nicht zu vermeiden sein, dem Sprachgebrauch hier und da einige Gewalt anzutun, da die gebräuchlichen Begriffe sämtlich stark schillern und oft wie einfache Synonyma gebraucht werden.

Die Beschaffung.

Unter dem Wort „Beschaffung" verstehen wir also diejenige Tätigkeit, durch die eine ökonomische Person danach strebt, mit dem möglichst geringen Kostenaufwande ökonomische Verwendungswerte für ihre Personalökonomie zu beschaffen.

Wir unterscheiden davon die „Verwaltung" als diejenige Tätigkeit, durch die eine ökonomische Person danach strebt, bereits beschaffte Verwendungswerte zum höchsten Erfolge der Bedürfnisbefriedigung zu bewahren.

Danach gehört die Verwaltung der Beschaffungs- und Verwaltungswerte logisch zur Phase der Beschaffung. Denn sie dient der Beschaffung der „letzten" Werte mit dem geringsten Aufwande, nicht ihrer Verwendung zum höchsten Erfolge. Wir werden daher die Verwaltung der Beschaffungs- und Verwaltungswerte als Beschaffungsverwaltung oder Zwischenverwaltung der eigentlichen Verwendungsverwaltung entgegensetzen.

* * *

Die Beschaffung kann sowohl durch das ökonomische, wie durch das politische Mittel erfolgen, je nachdem das eine oder das andere das kleinere Mittel ist.

A. Die Beschaffung in der reinen Ökonomie.

Die reine Ökonomie ist, wie dargestellt, das Gedankenbild des rein gedachten ökonomischen Mittels in seiner Entfaltung. Das ökonomische Mittel besitzt nur zwei Methoden der Beschaffung der Werte: Arbeit und Tausch.

I. Die Beschaffung durch Arbeit.

(Die „Gütererzeugung".)

Arbeit ist die als Last empfundene Verausgabung von Körperenergie, während die (im Dienste des Detumeszenztriebes) als Lust empfundene Verausgabung von Körperenergie nicht als Arbeit empfunden wird.

Die Arbeit kann unmittelbar nur Güter, nicht aber Dienste beschaffen. Man kann sich nicht selber „Dienste" leisten. Die Personalökonomie beschafft Dienste nur durch das Mittel des Tausches. Es ist daher in diesem Kapitel nicht von Werten im allgemeinen, sondern nur von Gütern zu handeln.

Wir werden zunächst in einer schnellen Übersicht die verschiedenen Arten der Beschaffungsarbeit aufzählen und unterscheiden, um sie sodann einzeln zu behandeln.

Ihr einfachster Typus ist die Okkupation oder einfache Ergreifung eines naturwüchsigen Objektes. Sie kann nur dann erfolgen, wenn ein solches Objekt, so wie es ist, unverändert, als „letztes Gut", als Verwendungsgut verwendungsfertig ist, so daß es entweder sofort verwendet oder zwecks künftiger Verwendung in „Verwaltung" genommen werden kann. Ein Beispiel sofortiger Verwendung eines durch Okkupation beschafften Objektes ist die unmittelbar verzehrte wilde Frucht; ein Beispiel der sofortigen Übernahme in die Verwaltung ist das Sammeln eines Vorrates von wilden Früchten zwecks späterer Verwendung. Wenn ein solcher Vorrat ein Stück weit transportiert werden muß, etwa bis zur Wohnstätte, so gehört dieser Akt der Ortsveränderung der Verwaltung an: denn er bezweckt mit dem einmal beschafften Gute dadurch den höchsten Erfolg zu erzielen, daß es unter Bewahrung gestellt wird.

Wenn irgendein Objekt nicht als Verwendungsgut, sondern als Beschaffungsgut ergriffen wird, so muß weitere Beschaffungsarbeit daran verrichtet werden, die wir als Herstellung bezeichnen wollen. Diese kann entweder in einer Ortsänderung oder in einer Formänderung bestehen. Jene wollen wir die Transportarbeit, diese die Erzeugungsarbeit nennen. Als Beispiel der Herstellung durch den Transport nenne ich die Heranschaffung von gesammeltem Brennholz zur Schmiede, wo es zur Beschaffung von eisernen Geräten dienen soll; als Beispiel der Herstellung durch Formänderung, durch Erzeugung, sei das Zurechtschlagen eines aufgefundenen Steins zur rohen Waffe genannt.

Zu bemerken ist, daß sehr oft, und, je höher in der Kulturleiter, um so häufiger, zur Herstellung eines Verwendungsgutes beide Arten der Beschaffungsarbeit erforderlich sind. Die Reihenfolge kann wechseln, ja, Erzeugung und Transport können bei der Herstellung desselben Verwendungsgutes mehrfach einander ablösen. Wenn der Indianer aus einem von der Küste entfernt stehenden Baume ein Kanoe herstellen will, so kann er das durch Fällung „hergestellte" Beschaffungsgut des Rohstoffes entweder an Ort und Stelle als Verwendungsgut fertig „erzeugen" und dann ins Wasser „transportieren", oder er kann den Stamm zuerst „transportieren" und dann das Kanoe „erzeugen".

Wir wollen hier wieder daran erinnern, daß es nicht in den Eigenschaften eines Objektes begründet ist, ob es als Verwendungs- oder Beschaffungsgut verwendet wird, sondern lediglich in den durch die Zwecksetzung des wirtschaftenden Menschen bedingten Beziehungen zwischen ihm und dem Objekte. Wilde Früchte und Tiere können als Verwendungsgut ergriffen werden, wenn der Okkupant sie zur Verzehrung bestimmt, aber auch als Beschaffungsgut, wenn er sie zur Zucht bestimmt.

Die Arbeit der Erzeugung zerfällt in zwei natürlich gegebene Klassen: die Erzeugung von lebenden Objekten, d. h. von Pflanzen und Tieren, und die Erzeugung lebloser Objekte. Jene heißt mit einem Ausdruck, der nicht mehr auszurotten sein wird, die Urproduktion, wir werden sie „Urerzeugung" nennen; diese das Gewerbe oder die Stoffveredelung (Stoffverwandlung), oder Industrie.

Diese Kategorientafel der Beschaffungsarbeit stellt gleichzeitig eine Art von wirtschaftsgeschichtlichem Stammbaum dar: die Okkupation ist die älteste, die Industrie die jüngste Arbeit. Wir haben hier ein ganz ähnliches Verhältnis wie im System der Tiere und Pflanzen: auch dieses ist zugleich ein entwicklungsgeschichtlicher Stammbaum; die einfachsten Arten sind zugleich die ältesten. Und auch darin zeigt sich die Ähnlichkeit, daß noch heute Repräsentanten der ältesten Arten neben denen der jüngsten existieren.

a) Die Okkupation.

Alle Herstellung führt auf eine erste Okkupation als ihre erste Ursache zurück. Um ein Beispiel zu geben: heute ist schon der erste Akt der Eisenbereitung, die Beschaffung des Rohstoffes, „Herstellung" hoher Skala, da wir das Erz mit Hilfe von komplizierten Werkzeugen, d. h. Beschaffungsgütern, brechen. Das allererste eiserne Werkzeug muß aber

einmal durch Okkupation gewonnen worden sein: ein Stück Erz oder eine zufällig im Holzfeuer aus Raseneisenstein ausgeschmolzene Eisenluppe, die der Finder als seltenes Stück aufnahm und mit der Neugier des Wilden auf ihre Eigenschaften untersuchte, bis es sich herausstellte, daß es als Beschaffungsgut brauchbarer war, als der Stein. Dasselbe gilt von unserem immer noch wichtigsten Beschaffungsgut, dem Getreidesamen. Er wurde zuerst aus wilden Zerealien durch reine Okkupation als letztes Verwendungsgut zum Zwecke der unveränderten Verwendung gewonnen; dann entdeckte man durch Zufall, daß einige verstreute Körner in dem durch den Dung angereicherten Boden in der Nähe der Wohnstätten der Horde starke Ähren mit vielen Körnern getrieben hatten; der Ackerbau war in seiner Keimform entdeckt, und fortan wurden die wilden Körner nicht mehr nur als Verwendungsgut „okkupiert", sondern auch als Beschaffungsgut, als Saatgut, „hergestellt", bis auf diesem Gebiete der Beschaffung die Okkupation der „Naturgüter" ganz aufhörte, und der Mensch sich zur ferneren „Herstellung" von Brotgetreide der schon von ihm selbst „erzeugten" Saat bediente.

Weil alle höhere Wirtschaft logisch auf erste Akte der Okkupation zurückführt, stellt diese auch entwicklungs- oder wirtschaftsgeschichtlich die erste Form der Wirtschaft dar. Die Wirtschaft des dem Tiere nahestehenden primitiven Menschen beschränkt sich im wesentlichen auf die Okkupation verwendungsfertiger Objekte der äußeren Natur, wie die des Tieres sich ganz darauf beschränkt.

Darum nennt man diese primitive Wirtschaft auch die „okkupatorische" und setzt sie als wesensverschieden der „produktiven" Wirtschaft aller höheren Stufen entgegen. Diese Scheidung ist nicht völlig zutreffend für den ganzen Kreis der Wirtschaft, da der Mensch eben erst dadurch zum Menschen wird, daß er etwas Herstellungsarbeit leistet: die Menschheit trennt sich erst in dem Augenblicke von der Tierheit, wo der Anthropoide sich dauernd des Werkzeuges, des Beschaffungsgutes, bedient. Die Unterscheidung ist aber dennoch zutreffend für das wichtigste Gebiet der menschlichen Wirtschaft, für die Herstellung der Nahrungsmittel, und in diesem Sinne wird sie auch in der Regel gebraucht, und werden wir sie gebrauchen.

Wir verstehen danach unter der okkupatorischen Wirtschaft diejenige Form der primitiven Wirtschaft, die die von der Natur gebotenen Nahrungsgüter nur als Verwendungsgüter ergreift: also die Stufen der Sammler, Jäger, Fischer. Und als „Herstellungswirtschaft"

(so übersetzen wir den ungeeigneten Ausdruck „produktive Wirtschaft") alle höheren Stufen der Hirten, Ackerbauer usw., die sämtlich die von der Natur gebotenen Nahrungsgüter als Beschaffungsgüter zu Zuchtzwecken ergreifen.

Innerhalb der okkupatorischen Wirtschaft haben wir noch zwei Stufen zu unterscheiden:

Eine niedere, die kaum mehr Energie, Intelligenz und Aufmerksamkeit erfordert als der Weidegang der Pflanzenfresser, und eine höhere, die soviel Energie, Intelligenz und Aufmerksamkeit erfordert, wie die Beschaffungsarbeit der Raubtiere. Die erste Klasse ist die der Sammlerarbeit, die zweite die der Beutearbeit. So ist denn auch jene die entwicklungsgeschichtlich ältere, diese die jüngere.

1. Die Sammlerarbeit.

Die Sammlerarbeit ergreift offen daliegende tote oder solche lebende Objekte, die weder flüchten noch Widerstand leisten. Sie ist die vornehmste Beschaffungsarbeit der tiefststehenden Primitiven und wird in der frühesten, vorgeschichtlichen Zeit, von der uns die „Wissenschaft des Spatens" Kunde gibt, eine noch größere Rolle gespielt haben, als unter den noch heute lebenden bereits ziemlich weit von der Tierheit entfernten Primitiven. In einer Zeit, wo der Mensch noch das Feuer nicht besaß und sich kaum des aufgegriffenen unbearbeiteten Steins oder Knittels als Waffe bediente, muß der größte Teil seiner Kraft und Zeit darauf hingegangen sein, seine Nahrung zu sammeln: Salz, Pflanzen (wilde Zerealien, Früchte, Knollen, Wurzeln) und vor allem gewisse, sehr langsame oder ganz unbeweglich haftende Tiere, vor allem die Schaltiere der flachen Küstengewässer. Die Kjökkenmöddinger der jütischen Küste, wörtlich: Küchenmüllhaufen, imposante Reste der Ursammlerbeschaffung, bestehen zum größten Teil aus Schalen von Austern und anderen Muscheln.

Die Sammlerarbeit dient aber nicht nur dem Nahrungsbedürfnis, sondern auch, und je höher empor in der Wirtschaftsstufe um so mehr, anderen Bedürfnissen. Das Schmuckbedürfnis ergreift alle möglichen Objekte aus allen drei Reichen der Natur: Blumen, bunte Früchte, Vogelfedern, Korallen, Bernstein, Edelsteine, Goldkörner, Kristallstufen, und namentlich die bunten Erdarten, die zur Bemalung dienen. Das religiöse Bedürfnis eignet sich alle möglichen seltsamen Gewächse (Alraune) und Gebilde als Fetische an.

Bis auf die höchsten Stufen empor findet sich die isolierte Sammlerarbeit als Beschaffungsarbeit letzter Verwendungsgüter für den Sammler selbst: beim Suchen von Beeren und anderen Früchten, beim Pflücken von Blumen zum eigenen Schmuck, beim Sammeln von Reisig für den eigenen Feuerherd, beim Sammeln von Naturobjekten (Käfern, Pflanzen, Mineralien) zur eigenen Belehrung und Belustigung. In der Regel aber ist die Sammlerarbeit der höheren Stufen nur der erste Akt einer „Herstellungsarbeit", sei es, daß die gesammelten Objekte zum Zwecke des Handels an einen Ort transportiert werden, wo sie unverändert als Verwendungsgüter oder als Rohstoffe zur Weitererzeugung feilgehalten werden, sei es, daß sie der Sammler selbst als Beschaffungsgüter weiter zu verarbeiten, d. h. zu einer „Erzeugung" zu verwenden beabsichtigt.

Solche Sammlerarbeit wird auf den höchsten Stufen der arbeitsteiligen Gesellschaftswirtschaft z. B. geleistet von den Kristallsuchern der Gebirge, den Sammlern von seltenen Naturalien für Museen und botanische Gärten, von Arzneipflanzen für Apotheken, von Seetang zur Salzbereitung, von Goldkörnern, Diamanten, die, wie in Südwestafrika, im Sande liegen, von Bernstein, der an den Strand gespült wird, von Perlenfischern und schließlich von den Lumpensammlern unserer Kulturstätten und ihrer großindustriellen Inkarnation, den Müllverwertungsanstalten. All das ist Sammlerarbeit — aber es ist nicht mehr Okkupation, sondern Herstellung.

Noch weniger aber können, wie das zuweilen geschieht, als „okkupatorisch" die sogenannten „extraktiven" Industrien bezeichnet werden, die tote „Naturschätze" gewinnen. Der Bergbau auf Erze, Kohlen, Petroleum usw. und namentlich die modernste aller Beschaffungen, die Gewinnung des Stickstoffs aus der Atmosphäre, tragen alle Charakterzüge mindestens der „Herstellung"; denn der Stoff muß vom Orte seiner Lagerung, wo er unverwendbar ist, erst durch Ortsänderung verwendungsfertig gemacht werden. So beim Rohpetroleum. Bei den festen Bergwerkserzeugnissen handelt es sich aber sogar um echte Erzeugung und zwar „gewerbliche", da die Erze, Kohlen usw. erst einer Formänderung unterworfen, „gebrochen" werden müssen, ehe sie transportiert werden können. Die deutsche Statistik stellt daher mit Recht den Bergbau in die Klasse der Industrie.

2. Die Beutearbeit.

Die nächste Stufe der menschlichen Wirtschaft bezeichnet die Beutearbeit. Darunter ist zu verstehen alle Beschaffung solcher Objekte, die

sich ihrer Ergreifung durch Ortsbewegung zu entziehen suchen oder Widerstand leisten. Diese Arbeit ist die Jagd und Fischerei; sie bemächtigt sich entweder des getöteten Tieres oder des lebenden Tieres. dann bedeutet sie den Anfang der Tierzucht, die schon in die nächste Stufe gehört: Viehzucht, Austernzucht, Fischzucht.

Die Beutearbeit dient auch heute noch großen Berufsgruppen. den gewerbsmäßigen Jägern und Fischern, zu einem Teil als Beschaffung unmittelbarer Verwendungsgüter, der Nahrung, ist also Okkupation. Aber selbst bei den fernsten Vorposten der Kultur, den halbwilden Trappern und Jägern der Peripherie des Wirtschaftskreises. ist doch das erlegte Wild zum Teil Beschaffungsgut für die Beschaffung von Schießzeug und anderen Dingen durch Tausch. Im Zentrum der Kultur wird die Jagd und der Fischfang zum sehr großen Teile von Dienstleistenden ausgeübt, und zwar als Verwaltungs- und Verwendungsdienst für Sportfreunde, als Beschaffungsdienst für Unternehmer, wie es z. B. die großen Seefischereibetriebe sind, die durch „Ortsänderung" beschaffen, also ganz richtig nicht der Industrie eingeordnet sind. Die Statistik rechnet sie der Berufsgruppe A: „Landwirtschaft usw." zu. und zwar der zweiten Abteilung dieser Gruppe, die die Forstwirtschaft. See- und Binnenfischerei umschließt. Das ist weniger korrekt, denn die Forstwirtschaft, d. h. die Holzzucht, und die Fischzucht gehören eng der Landwirtschaft zu, sind Erzeugung, während die Ausbeutung wildwüchsiger Forsten, ebenso wie die Jagd und Fischerei. nur Herstellung sind. Indessen erstens: unsere Terminologie ist neu; und zweitens: die Statistik kann so feine Unterschiede wie Forstwirtschaft und Forstausbeutung, Fischzuchtwirtschaft und Fischerei unmöglich machen, namentlich, da in praxi die einzelnen Betriebe beides nebeneinander haben, so daß nur Spezialenqueten feststellen könnten, was überwiegt. Jedenfalls gehört unzweifelhafter „Raubbau", d. h. Verminderung des Bestandes, bloß zur Herstellung und nicht zur Erzeugung.

b) Die Herstellung.

1. Die Erzeugung.

α) Die Urerzeugung.

Die Beschaffung durch Urerzeugung ist die Zucht von lebenden Pflanzen und Tieren unter Benutzung ihrer organischen Fähigkeit des Wachstums und der Fortpflanzung.

Die Arbeit der Urerzeugung besteht darin, lebende Objekte. Pflanzen oder entwicklungsfähige Pflanzenteile (Samen, Früchte, Stecklinge) oder lebende Tiere oder entwicklungsfähige Tierteile (Eier) unter solche Bedingungen zu bringen, daß sie sich möglichst stark vermehren, und für die Verwendung zu irgendeiner Bedürfnisbefriedigung jederzeit zur Verfügung sind. Die Arbeit zur Herstellung dieser Bedingungen kann man in positive und negative teilen, in positive der zweckmäßigen Vorbereitung und negative der zweckmäßigen Abwehr von Störungen des Vermehrungsprozesses und der zweckmäßigen Verhütung von Verlusten.

Die Pflanzenzucht gliedert sich in Forst- und Bodenkultur, diese in Acker- (und Wiesen-) Wirtschaft und Gartenbau; der Gartenbau in den Bau von Wein, Obst. Gemüse, Handelspflanzen. Handelspflanzen sind: Ziergewächse. namentlich Blumen, Tabak, Hanf. Lein, Baumwolle, Senf. Farbpflanzen (Krapp, Waid, Indigo), Arzneipflanzen, Kautschukpflanzen usw. Streng genommen gehört hierher auch die gewerbsmäßige Erzeugung von Reinkulturen gewisser mikroskopischer Pilze, namentlich der Hefepilze. die in den Gärungsgewerben (Brauereien, Brennereien usw.) als Beschaffungsgut gebraucht werden.

Die Tierzucht betrifft Tiere aller möglichen Klassen und Ordnungen. Man unterscheidet Vieh-, Geflügel- und Fischzucht als die gewöhnlichsten Arten. Jedoch züchtet man auch Amphibien (Frösche), Mollusken (Austern, Miesmuscheln, Weinbergschnecken), Gliedertiere (Krebse), Insekten (Seidenraupen). Die großen Lieferanten der zoologischen Gärten und Aquarien züchten alle möglichen Individuen; in Nordamerika hat jüngst ein smarter Yankee sich mit einer Katzen- und Mäusefarm ein Vermögen erworben. Er fütterte auf einem großen Raume, der eingegrenzt war, Ratten und Mäuse, die sich natürlich ungeheuer vermehrten; dann setzte er Katzen hinein, die die Nager fraßen und bei der reichen Nahrung sich gleichfalls stark vermehrten. Den erwachsenen Katzen zog er die Felle ab, um sie zu verkaufen: sie stellten sein letztes Beschaffungsgut dar, und mit den Kadavern fütterte er wieder die Nager, so hatte er eine Art von ökonomischem Perpetuum mobile erfunden.

Besonders interessante Beschaffungsbetriebe, die nur auf sehr hoher Stufe der gesellschaftlichen Arbeitsteilung vorkommen können, sind die Betriebe der Zucht zu Zuchtzwecken: die Erzeugung von Saatgut und Sämereien, von Fischbrut (Forellen, Karpfen usw.) und von „Wuchertieren", hochgezüchteten Vater- und Muttertieren (Vollblutzuchten, Herdbuchzuchten) und anderen Rassetieren aller Art: Jagd- und Luxushunde, Geflügel usw.

Wirtschaftsgeschichtlich betrachtet zweigen die beiden Hauptäste der Urerzeugung wahrscheinlich gleichzeitig vom Stamm der okkupatorischen Wirtschaft ab; die Viehzucht bildet die Determinante des Nomadismus, die Bodenkultur die der Hackbauernwirtschaft. Vielleicht ist aber die letztere doch ein etwas früherer Ast, eine einseitige Fortsetzung der Sammlerarbeit, während der Nomadismus von der Beutearbeit ausgeht. Übrigens muß bemerkt werden, daß die Nomaden fast immer etwas Bodenbau, die Hackbauern fast immer etwas Viehzucht besitzen; auch die Jäger haben meistens schon keimhafte Ansätze zu beidem; die Frauen treiben etwas Getreidebau, und wenigstens Hunde besitzen fast alle.

Noch eine Bemerkung zum Schlusse dieses Abschnittes. Wenn eine Art der Wirtschaft den Namen verdient, „ökonomische Bedürfnisse“ zu befriedigen, dann ist es die Urerzeugung. Liefert sie doch fast alle Nahrung und fast alle Rohstoffe der Kleidung (Wolle. Flachs. Baumwolle. Seide. Leder, Haare zur Filzerzeugung usw.) und die wichtigsten Heiz- und Baustoffe aller einfachen Verhältnisse: Holz. Stroh usw., d. h. die Befriedigungsmittel aller wichtigen physiologischen Bedürfnisse!

Aber sie liefert auch Befriedigungsmittel für das religiöse Bedürfnis: die Zucht der heiligen Tiere in Indien und Ägypten (Apisstiere, Krokodile, Affen usw.); — für das Schaubedürfnis: Kampfstiere und Kampfhähne; die Zucht für Menagerien und zoologische und botanische Gärten dient dem Schaubedürfnis der Masse ebenso wie dem Kausaltrieb der Forscher; dem Schmuckbedürfnis dient z. B. die Straußenzucht, dem Bedürfnis sozialer Anerkennung die Zucht edler Wagenpferde, in Indien auch der Elefanten, edler Hunde usw.

Das ist der denkbar stärkste Beweis für unsere Behauptung, daß das Motiv und der Zweck der Wirtschaft außerwirtschaftlich ist.

β) Die Stoffveredelung.

Die Beschaffung durch Herstellung der Erzeugnisse der Stoffveredelung kann unter seltenen Umständen nur des Rohstoffes bedürfen, wenn das natürliche Werkzeug der Körperorgane hinreicht, um ihn umzuformen. So beim Drehen und Flechten von Gespinstfasern und Tiersehnen zu Fäden und Stricken; die Eskimo erzeugen ihr Leder aus Robbenhäuten durch die unappetitliche und zeitraubende Arbeit des Kauens, und man kann schließlich mit der bloßen Hand aus Tonerde ein Gefäß erzeugen.

In der Regel aber bedarf es zur Stoffveredelung mehrerer komplementärer Beschaffungsgüter, mindestens eines Rohstoffes und eines Werkzeuges, oder, unter seltenen Umständen, eines Rohstoffes und eines Hilfsstoffes: das letztere ist z. B. der Fall, wenn der primitive Hackbauer sein Ackerwerkzeug, den Grabstock, dadurch erzeugt, daß er einen gefundenen Knittel im Feuer härtet. Im allgemeinen aber bedarf die Stoffveredelung, namentlich auf höheren Stufen, aller drei Klassen des Werkgutes.

Diese Beschaffungsgüter der Stoffveredelung können durch einfache Okkupation, durch einfache Herstellung oder durch Erzeugung, und hier wieder durch Urerzeugung (Korn für den Müller), oder selbst durch Stoffveredelung beschafft sein. Ist der „Rohstoff" bereits ein gewerbliches Erzeugnis, so nennt man ihn wohl ein Halbfabrikat, und das Gewerbe, das dieses als Rohstoff benutzt, ein weiterverarbeitendes Gewerbe. So ist das Mehl der Rohstoff des Bäckers. In hoch entwickelten Wirtschaftsgesellschaften kann das gleiche Objekt mehrere selbständige Gewerbe als „Halbfabrikat" durchlaufen, ehe es als „Fertigfabrikat" Verwendungsgut wird: Eisenerz ist Rohstoff des Hüttenwerkes, Eisen Rohstoff des Walzwerkes, Schienen sind Rohstoff des Baugewerbes.

Die Arbeit der Stoffveredelung besteht darin, den Rohstoff (oder die Rohstoffe) durch zweckmäßige Anwendung der Werkzeuge und Hilfsstoffe in eine derartige Form (und Verbindung) und Lage zu bringen, daß der Zweck möglichst vollkommen erfüllt werden kann. Von der Urerzeugung unterscheidet sie sich dadurch, daß ihr Rohstoff entweder bereits tote, anorganische oder organische Substanz ist oder zur Fertigstellung als letztes Verwendungsgut getötet wird, dagegen kann sie sich lebender Objekte sowohl als Werkzeug, wie auch als Hilfsstoff bedienen. Ein Beispiel für das erste sind die Göpelwerke, die von Pferden oder Ochsen bewegt werden, ein Beispiel für den lebenden Hilfsstoff die Gärungsgewerbe, die sich der Hefe bedienen.

Während also die Urerzeugung aus lebendem Rohstoff lebendes Erzeugnis herstellt, stellt die Stoffveredelung aus totem Rohstoff totes Erzeugnis her.

Aber mit dieser einzigen Ausnahme der organischen Kräfte des Wachstums und der Fortpflanzung lebender Wesen, soweit diese ihr als Rohstoff dienen, nützt die Stoffveredelung alle bekannten Kräfte und Eigenschaften aller denkbaren Objekte aus, soweit sie zur Befriedigung irgendeines Bedürfnisses nützlich erscheinen; alle physikalischen Kräfte dienen ihr, die Starre (z. B. der Träger), wie die Elastizität (z. B. des Stahls

oder Elfenbeins); der Druck der Flüssigkeit (bei der hydraulischen Presse) und die Expansion der Gase (in der Dampfmaschine); die gute und schlechte Leitung für Wärme, Licht, Elektrizität, die Kapillarkraft und die Diosmose, die starke Reibung (der Eisenbahnräder auf den Schienen) und die geringe (der Achsen in den Naben); die hohe und die niedere Siedetemperatur (bei der Destillation), die Schwere (des Hammers) und die Schwimmfähigkeit (der Schiffsgefäße und des Luftballons) usw. usw. Und nicht minder dienen ihr alle chemischen Kräfte: Kristallisierung und Lösung, Verbindung, Spaltung und Quellung, und nicht nur in der chemischen Industrie; der Seifensieder und Kerzenfabrikant, der Gerber und Färber, der Reinigungsindustrielle, der Stahlerzeuger, der Zuckererzeuger, der Gold- und Silberscheider treiben angewandte Chemie.

In nicht weniger als 17 Berufsgruppen mit nicht weniger als 166 Berufsarten gliedert die deutsche Berufsstatistik von 1907 die Berufsabteilung B der Industrie: ein imposantes Bild der Vielfältigkeit, das um so eindrucksvoller wird, wenn wir hinzufügen, daß die Berufsabteilung A: Land- und Forstwirtschaft, nur zwei Berufsgruppen mit im ganzen sechs Berufsarten zählt.

2. Der Transport.

Der Transport ist die Herstellung von Personen, Gütern und Nachrichten von einem Ort zum andern. Er kann unter primitiven Verhältnissen „unmittelbar" durch einfache Verausgabung von menschlicher Körperenergie geschehen: der Gesandte, den eine australische Horde an die andere abordnet, trägt die Nachrichten und Friedensgeschenke selbst durch den pfadlosen Urwald.

Mit der Entwicklung der Kultur bedient sich der Transport immer mehr eigener *Transportwege* und *Transportmittel*, die sich zu immer größerer Vollkommenheit entwickeln. Wir haben in der Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft die ungeheuren Einflüsse kennen gelernt, die diese Entwicklung ihrerseits wieder auf die Kultur ausgeübt hat.

Die Transportwege zerfallen in Land-, Wasser- und neuestens Luftstraßen. Die *Landstraßen* entwickeln sich von dem „Neger-" oder „Indianerpfade", auf dem man nur im Gänsemarsch voran konnte, zum Feldwege, zur Chaussee, schließlich zur Eisenbahn; der *Wasserweg* der Flüsse und Meeresstraßen wird reguliert, durch Schiffahrtszeichen festgelegt; die Häfen werden vertieft und durch Bauten gesichert.

Die Transport*mittel* zerfallen auf höherer Stufe in aktive und passive, in bewegende und bewegte, tragende Objekte. Auf niederer

Stufe sind sie noch undifferenziert in einem Objekt, dem lebenden Tier, vereint: Pferd, Maultier, Esel, Elefant, Kamel, Rind, Lama dient als Reit- und Lasttier, das Schaf nur als Lasttier dem Transport. Mit der Entwicklung der Transportwege können sich auch die Transportmittel differenzieren: das Tier wird vornehmlich Zugtier, a k t i v e s Transportmittel, das das p a s s i v e Transportmittel, den Lastwagen, mit der Fracht an Gütern von Ort zu Ort bewegt. Dann wird das Tier durch die Elementarkraft ersetzt: Dampf und Elektrizität.

Die Arbeit des Transportes besteht in der Zwischenverwaltung, der Beschaffungsverwaltung, der Transportwege und der aktiven und passiven Transportmittel: Unterhaltung und Ausbesserung der Transportwege (nicht aber ihre Herstellung, die Erzeugung ist); Pflege der aktiven und passiven Transportmittel, Annahme und zweckmäßige Unterbringung der Transportobjekte (Güter, Personen, Nachrichten) und ihre „Herstellung" an ihren Bestimmungsort.

Man unterscheidet diese Arbeit je nach der Länge des Weges als Orts- oder Lokaltransport von dem Ferntransport; oder nach der Art des Weges als Landtransport vom Wasser- und Lufttransport.

Dem Landtransport dienen die Berufsarten der Dienstmänner und Botengänger, der Eisenbahnen und Posten, des Fracht- und Personenfuhrwesens, der Straßenbahnen usw. Eine eigene Klasse in der Aufzählung einiger Statistiken bildet hier der Leichentransport.

Dem Wassertransport dienen die Reederei und Schiffsbefrachtung, die See-, Küsten- und Binnenschiffahrt und ihre Hilfsgewerbe im Hafen- und Lotsendienst.

Fast alle diese Berufe übernehmen neben dem Transport von Gütern und Personen auch den von Nachrichten.

Außerdem aber hat das immer wachsende Bedürfnis nach schneller Herstellung von Nachrichten von einem Ort zum anderen eigene Transportwege mit eigenen Transportmitteln entstehen lassen: Telegraphen-, Telephon- und Rohrpostanlagen, die ausschließlich dem Transport von Mitteilungen dienen.

II. Die Beschaffung durch den Tausch.

(Handel und Verkehr.)

Die wirtschaftliche Person der reinen Ökonomie kann außer durch die Arbeit auch durch den Tausch diejenigen wirtschaftlichen Werte beschaffen, die sie für ihre Personalwirtschaft erwerben will.

Die wirtschaftlichen Werte haben wir in zwei Klassen gegliedert; Wertdinge niederer Ordnung: Güter und Dienste — und Wertdinge höherer Ordung: Machtpositionen (Verhältnisse und Rechte).

Durch die Arbeit unmittelbar kann sich die Wirtschaftsperson nur Güter beschaffen; denn man leistet sich nicht selber Dienste.

Durch den Tausch aber kann sie sich alle Werte niederer und höherer Ordnung beschaffen: Güter, Dienste und Machtpositionen, nämlich „natürliche Verhältnisse“ in unserem Sinne und alle diejenigen „Rechte“, die in der reinen Ökonomie möglich sind.

Die Machtpositionen spielen, wie sich zeigen wird, in der reinen Ökonomie eine so geringe Rolle, daß wir sie vernachlässigen und stillschweigend überall in die Klasse der Güter einbeziehen dürfen, denen sie ja ökonomisch nahe stehen, weil sie wirken wie Beschaffungsgüter.

Unter dieser reservatio haben wir also drei Fälle der Tauschbeziehungen zwischen zwei wirtschaftenden Personen als möglich: sie tauschen Dienste oder Güter oder Dienste gegen Güter.

Der erste Fall, der Tausch von Diensten gegen Dienste, begründet das Verhältnis der *Genossenschaft*. In der Genossenschaft verschmelzen mehrere wirtschaftende *Individuen* zu einer wirtschaftenden *Person*, oder m. a. W.: aus einer Anzahl von wirtschaftenden Personen niederer Ordnung, Individualpersonen, entsteht eine solche höherer Ordnung, eine Kollektivperson.

Die beiden anderen Fälle aber begründen den *Markt*. Und zwar begründet jeder von ihnen einen der beiden gesonderten Hauptteile des allgemeinen Marktes:

Der Tausch von Diensten gegen Güter begründet den *Arbeitsmarkt*, der genauer „Markt der Dienste“ genannt werden sollte.

Der dritte Fall, der Tausch von Gütern gegen Güter, begründet den *Markt der Güter*.

In der politischen und namentlich in der kapitalistischen Ökonomie spielen die gesellschaftlichen Machtpositionen, wie sich zeigen wird, eine überragende Rolle. Hier werden wir daher einen eigenen „*Markt der Machtpositionen*“ zu unterscheiden haben, der in zwei Unterabteilungen zerfällt: den „*Grundstücksmarkt*“ und den „*Kapitalsmarkt*“. Er wird begründet durch den Tausch von Werten aller Art (Gütern, namentlich Geld, Diensten, z. B. die Beteiligung „franco valuta“ eines bedeutenden Fachmannes an einer Kapitalsgesellschaft, und anderen Machtpositionen) gegen Verhältnisse und Rechte, namentlich gegen solche der politisch-ökonomischen Klasse.

Die Beziehungen zwischen den ökonomischen Personen auf allen diesen Märkten bilden die höhere Gesellschaftswirtschaft und werden daher in der Nationalökonomik abgehandelt werden.

Dagegen gehört die Beschaffung durch Tausch für die Personalwirtschaft der einzelnen ökonomischen Person noch in die Personalökonomik.

Die Beschaffung durch Tausch kann sich in zwei verschiedenen rechtlichen Formen vollziehen.

Erstens: die ökonomische Person räumt ihrem Kontrahenten das volle Eigentum an dem Wertdinge ein, das sie ihm in Tausch gibt. Dieser Vertrag heißt in der entfalteten, um einen Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft, wo alle Täusche sich durch das Mittel des Geldes vollziehen: Verkauf.

Zweitens: die ökonomische Person räumt ihrem Kontrahenten nur die Nutzung des Wertdinges ein, das sie ihm in Tausch gibt, behält sich aber das Eigentum und meistens die Rücknahme nach bestimmter Frist vor. Dieser Vertrag heißt: Vermietung oder Leihe.

a) Die Beschaffung durch den Verkauf.

1. Der Verkauf der Dienste.

Als „Dienst" haben wir bezeichnet: „die Verausgabung von Arbeitsenergie für Zwecke einer anderen Person". Dienst kann also jede Art von Arbeit sein, wenn sie eben nicht unmittelbar für die eigenen Zwecke des Arbeitenden, sondern im Auftrage, auf die Kosten und für die Zwecke eines anderen erfolgt.

Dienst ist also zunächst alle Arbeit der „Herstellung": Urerzeugung, Stoffveredelung und Transport, wenn der Arbeitende sie im Auftrage und auf die Kosten eines anderen vollzieht, der sie für den Zweck der Beschaffung von Gütern für seine Personalwirtschaft gekauft hat. Dienst ist aber gleichfalls alle Verausgabung von Arbeitsenergie, die ihr Käufer für die Zwecke der Verwaltung bereits beschaffter Güter gekauft hat; und Dienst ist schließlich alle Verausgabung von Arbeitsenergie, die für Zwecke des Käufers unmittelbar zur Verwendung kommt. Es gibt also Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsdienste.

Das Verhältnis zwischen dem Käufer und dem Verkäufer der Arbeitsenergie kann zwiefach gestaltet sein. Entweder kauft der Käufer den für eine bestimmte einzelne Arbeit erforderlichen Teil der Arbeitskraft des Verkäufers — oder er kauft die ganze Arbeitskraft für einen

bestimmten Zeitraum. Im ersten Falle ist der Verkäufer selbständiger, im zweiten unselbständiger Dienstleistender.

α) Selbständige.

Selbständige Dienstleistende sind solche Verkäufer von Diensten, die sich nicht verpflichtet haben, einem einzigen Käufer ihre Dienste zu leisten. Sie stellen sich vielmehr jedem zur Verfügung, der ihrer Dienste bedarf, soweit sie nicht etwa von nicht-wirtschaftlichen Erwägungen des Anstandes usw. dazu veranlaßt werden, einer bestimmten Person einen bestimmten Dienst zu verweigern. Für Einige besteht sogar die rechtliche Verpflichtung, jede „Offerte" unter bestimmten Bedingungen anzunehmen, der sog. „Kontrahierungszwang". So z. B. früher für Ärzte, die dem Rufe Kranker Folge leisten mußten, und heute noch für Post und Eisenbahn usw.

Der Entgelt, den sie von dem Käufer erhalten, kann entweder in letzten Verwendungsgütern oder in Beschaffungsgütern bestehen. Das erstere ist die Regel in primitiven Gesellschaftsverhältnissen: noch heute zahlt der Bauer seinem Arzt und Pfarrer gern mit Naturalien; auch auf höheren Stufen ist diese Art des Entgelts noch vielfach üblich gegenüber Gleich- und Höhergestellten, die einem anderen solche Dienste leisteten, die außerhalb ihrer Berufssphäre liegen, oder solche Dienste, für die man hergebrachterweise kein Geld annimmt. So machen sich Kollegen, die sich gegenseitig berufliche Dienste leisten, z. B. ein Arzt dem anderen, Geschenke, Dedikationen, in Verwendungsgütern; auch ein Sportamateur nimmt für Unterricht keinen baren Entgelt, um nicht als Professional qualifiziert zu werden; und die Rolle ist bekannt, die das „Ehrenkleid" als Entgelt für den Dienst eines Sängers oder Erzählers im orientalischen Märchen spielt.

Wo nicht Verwendungsgüter, sondern das Beschaffungsgut par excellence, das Geld, als Entgelt gegeben wird, unterscheiden wir zunächst den Pauschal- und den Einzelentgelt.

Der Pauschalentgelt ist eine vertragsmäßig festgelegte oder durch die Sitte einigermaßen bestimmte Summe für den Inbegriff aller in einem gewissen Zeitraum geleisteten Dienste: solchen Pauschalentgelt erhalten Hausärzte, Syndizi großer Unternehmungen, technische Gutachter chemischer und anderer Fabriken usw., die in bestimmten Fällen zu Rat gezogen werden, aber im übrigen ihre Dienste zur Verfügung des „Publikums" halten dürfen.

Auch der Einzelentgelt kann durch Sitte oder Gesetz festgelegt sein: so die Gebühren der Rechtsanwälte und Ärzte, der Fuhrhalter des öffentlichen Transportwesens, namentlich der Eisenbahnen und Posten usw. Hier handelt es sich entweder um völlig feste Meistgebühren, die bei Strafe nicht überfordert werden dürfen. oder nur um Mindestgebühren, die unter allen Umständen fällig sind, wenn kein Vertrag über höheren Entgelt vorliegt. In der mittelalterlichen Wirtschaft nahmen solche „Taxen" einen sehr breiten Raum im Wirtschaftsleben ein.

Aber ihr Bereich ist im Laufe der Entwicklung immer mehr zusammengeschrumpft, und der freie Vertrag beherrscht den Markt der Dienste und der Güter immer mehr. (Die Gewerkschaften freilich wollen eine Art von Mindest-Lohntaxen wieder einführen: „fair wages".) Der Entgelt heißt wenn es sich um niedere Dienste handelt: Lohn, so z. B. bei selbständigen Handwerkern. die im Hause des Kunden „auf der Stör" arbeiten, oder bei solchen, die im eigenen Betriebe ein dem Kunden gehöriges Gut „veredeln": „Mahllohn" der Lohnmüller, Backlohn der Bäcker, die einen im Haushalt der Kunden hergestellten Teig ausbacken; wenn es sich um höhere Dienste handelt, heißt es Ehrensold oder Honorar; und wenn es sich um Vermittlerentgelt handelt, Kommission oder Provision. Beide Begriffe schillern ineinander: im allgemeinen versteht man unter Kommission die nach dem Zeit- und Kraftaufwande bemessene Entschädigung niederer Vermittlerdienste, unter Provision die nach dem vermittelten Wertobjekte, meist in Prozenten des erzielten Verkaufspreises oder abgeschlossenen Kaufpreises ausgedrückte, Entschädigung höherer Vermittlerdienste.

Alle diese selbständigen Dienstleistenden beschaffen durch ihre Arbeit für ihre eigene Personalwirtschaft die Werte, deren sie bedürfen: aber für die Personalwirtschaft ihres „Anwenders" bedeutet ihre Arbeit je nachdem einen Dienst der Beschaffung, der Verwaltung oder der Verwendung.

Beschaffungsdienste leisten die Selbständigen ihren Anwendern dann, wenn sie ihm bei der Beschaffung der für seine Personalwirtschaft bedurften Werte behilflich sind. Das sind die Dienste namentlich der Gewerbetreibenden des Güter- und Nachrichtentransportes und derjenigen Berufe, die den Mittler machen zwischen Käufern und Verkäufern, der „Vermittler": Makler, Hypotheken-, Grundstücks-, Heiratsvermittler, Stellenvermittler, Kuppler, Schlepper für Wucherer usw.; hierher gehören auch jene Elegants beiderlei Geschlechts, die als lebendige Schaufenster eines großen Schneiders herumlaufen.

Eine interessante Abart des Beschaffungsdienstes sind die Dienste der Beschaffungsverwaltung, der „Zwischenverwaltung“ des Beschaffungsgutes par excellence, des G e l d e s.

Jede solide Wirtschaftsperson muß nämlich für unvermeidliche und zwar vermeidliche, aber doch mögliche Notfälle Rücklagen machen, d. h. einerseits für Alter und Todesfall, andererseits für bestimmte Gefahren oder „Risiken“: Krankheit, Unfälle, Diebstahl, Elementarschäden durch Feuer, Blitz, Wasser, Hagel, Sturm, Viehsterben, Verpflichtungen aus der Haftpflicht als Hausbesitzer, Tierhalter oder Fuhrwerkshalter (Automobile), und, je nach dem Berufe, z. B. gegen Transportverluste, Kursverluste auslosbarer Effekten, d. h. Wertpapiere usw. Und man soll ferner Rücklagen machen für andere vorauszusehende Fälle eines sozusagen akuten starken Geldbedarfs.

Zu dem Zwecke kann der Wirt „s p a r e n“ oder sich „v e r s i c h e r n“. Im ersten Falle nehmen ihm Sparkassen, Depositenbanken und Kreditgenossenschaften usw. die Last und Gefahr der „Zwischenverwaltung“ ab, entweder, indem sie seine Spargelder von ihm entleihen, oder, indem sie ihm „Verwaltungsgüter“ von einer Vollkommenheit vermieten, wie sie ein Privatmann nur selten beschaffen kann: die Safes ihrer Stahlkammern, die sein Spargut vor Dieben und Elementarschäden durchaus schützen.

Im zweiten Falle v e r s i c h e r t er sich auf Alter und Tod, gegen Feuer-, Wasser-, Glas- und Hagelschäden, gegen die Inanspruchnahme aus einer Haftpflicht, gegen Kursverlust und Transportrisiko usw. usw. und sorgt durch eine Aussteuer- oder Militärdienstpolice für Fälle des akuten starken Geldbedarfs. Diese Versicherung, gesellschaftswirtschaftlich gesehen ein Akt des kollektiven Sparens mit Verteilung aller Einzelrisiken auf die Gesamtheit, vollziehen „dienstleistende“ Wirtschaftspersonen des Versicherungsgewerbes, teils eigene Betriebe, Versicherungs- oder Assekuranzgeschäfte, teils Teilbetriebe des Transportgewerbes und des Handelsgewerbes. So übernehmen Eisenbahnen und Posten und öfter Reedereien die Transportversicherung, Banken die Versicherung gegen Kursverluste.

Mit Recht stellt daher die Statistik das „Versicherungsgewerbe“ als eigene Berufsgruppe zwischen die Gewerbe des Transportes und des Handels.

Selbständige Dienstleistende des reinen V e r w a l t u n g s d i e n s t e s dürfte es kaum geben. Diese Tätigkeit wird entweder von der ökonomischen Person, die die Verwendungsgüter verwaltet, selbst, oder von unselbständigen Angestellten vollzogen. Wo eigene Selbständige

Teile davon übernehmen, sind es Dienstleistende der Beschaffung, namentlich der Zwischenverwaltung. Die Feuerversicherung erstreckt sich gleichmäßig auf Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsgüter: auf Werkstatt, Vorratskammer und Wohnräume, auf Werkgut, Geld und Hausgerät. Die Bank verwahrt nicht bloß Geld und Wertpapiere, sondern auch Silbergerät, Schmuck, Juwelen und andere kostbare Verwendungsgüter. Dasselbe gilt für die Privatinstitute der Bewahrung: Nachtwächtergenossenschaften, Wach- und Schließgesellschaften usw.

Selbständige Dienstleistende der Verwendungsdienste, d. h. solcher Dienste, die unmittelbar ein Bedürfnis des Anwenders befriedigen, sind die selbständigen „Diener" aller Art: Lohndiener, Kirchendiener, Tafeldecker, Lohnkutscher, Friseure, niederes Heilpersonal: Hebammen, Bader, Masseure und Manikure; Prostituierte; und unter gewissen gesellschaftlichen Verhältnissen Bravi, d. h. Lohnmörder; und schließlich alle Angehörigen sog. freier Berufe: die Künstler, die nicht wie Maler und Bildhauer Güter herstellen, sondern das ästhetische Bedürfnis durch immaterielle Leistungen befriedigen, also Artisten, Musiker, Schauspieler, Vortragskünstler; und schließlich Geistliche, Ärzte, Rechts- und Patentanwälte, konsultierende Ingenieure, Lehrer aller Stufen, vom Volksschullehrer bis zum Universitätsprofessor, vom Turn- und Sportlehrer bis zum Professor an der Akademie der Künste; und Journalisten und Zeitungsverleger; denn an einer Zeitung ist das materielle „Gut", das bedruckte Papier, ein unwesentliches Akzidens zu dem immateriellen „Dienst", den die Herausgeber mit ihrem Stabe leisten, dem Dienste der Nachrichtenübermittlung und der „Aufklärung", oder dessen, was dafür ausgegeben wird. Gibt es doch oder gab es doch wenigstens bereits telephonierte Zeitungen!

Eine besondere Stellung nehmen in der Gruppe der selbständigen Dienstleistenden die öffentlichen Behörden und ihre Abteilungen ein, die nicht selbst eine „Herstellung" des Transportes oder der Erzeugung betreiben, sondern nur Dienste leisten. Wir sprechen hier von den Behörden selbst als Körperschaften, aber noch nicht von ihren Angestellten, die „Unselbständige" sind. Diese Behörden sind insofern „ökonomische Personen", als sie die für ihre Funktionen erforderlichen Güter aus öffentlichen Mitteln nach dem Prinzip des kleinsten Aufwandes zu beschaffen und so zu verwalten streben, daß der größte Erfolg der Bedürfnisbefriedigung erreicht wird. Aber sie sind aus dem Grunde mehr als nur ökonomische Personen, weil es nicht die Bedürfnisse der — unpersönlichen — Behörden sind, die gedeckt werden sollen, sondern Allgemeinbedürfnisse

derselben Allgemeinheit, die die Mittel aufbringt. Die Behörden als Ganze stehen der Allgemeinheit nicht als selbständige Kontrahenten gegenüber, sondern sind ein Teil ihrer selbst, sind Organe des großen Supraorganismus der Gesellschaft als einer lebenden Totalität, und deshalb leisten sie, streng genommen, wohl Arbeit, aber keine Dienste: denn eine Person kann sich selbst keine Dienste leisten. Der Magen leistet uns nicht den Dienst, sondern die Arbeit der Verdauung. Hier waltet eben nicht das Prinzip des do ut des der Wirtschaftsgesellschaft, sondern das Prinzip der Solidarität der Gesellschaft im allgemeinen.

Wenn man aber weniger exakt diese öffentlichen ökonomischen Personen als selbständige Kontrahenten ansehen will, so leisten auch sie Dienste aller Art, und zwar in der Regel Beschaffungsdienste (namentlich solche der Zwischenverwaltung) und Verwendungsdienste zusammen. Hier sind vor allem zu nennen die Organe des Grenzschutzes (Heer und Flotte), des Rechtsschutzes (Gerichte und Sicherheitspolizei), des Ordnungsschutzes (Markt-, Sitten-, Straßen- usw. Polizei), des Güterschutzes (Feuer- und Wasserpolizei, samt ihren Organen der Feuer-, Wasser- und Deichwehren), des Personenschutzes (Seuchen- und Medizinalpolizei), die Organe der Qualifikation der Arbeitskraft (Unterrichtsverwaltung usw.) und schließlich das alle diese Organe koordinierende Zentralorgan der allgemeinen Verwaltung oder Regierung für Außen- und Innenpolitik.

β) Unselbständige.

Unselbständige Dienstleistende sind solche wirtschaftende Personen, die sich vertragsmäßig verpflichtet haben, ihre Dienste während einer bestimmten Epoche an nur einen Käufer zu leisten.

Ihr Entgelt kann ebenfalls ganz oder zum Teil in Verwendungsgütern gezahlt werden. Das geht z. B. bei höheren Dienstleistenden unter dem Namen der „freien Station" oder des „freien Tisches", bei niederen Dienstleistenden unter dem Namen der „freien Kost und Logis" oder nur der „freien Kost". Ganz auf den Entgelt in Verwendungsgütern gestellt sind Dienstleistende höherer Klasse z. B. bei den bekannten Kontrakten „au pair" zwischen einer Familie und einem Ausländer, der ihr Sprachunterricht erteilt; und Dienstleistende niederer Klasse zuweilen im Lehrlingsverhältnis.

Zum Teil in Verwendungsgütern, zum Teil in Geld erhalten ihr Entgelt die im Haushalt des „Anwenders" wohnenden höheren Ange-

stellten oder Beamten: Lehrer, Lehrerinnen, höheres Haus- und Geschäftspersonal; man denke an den Haushalt der Firma T. O. Schröter in Freytags „Soll und Haben". Und ebenso die im Hause wohnenden niederen Angestellten: niederes Haus- und Geschäftspersonal: Hausdiener, Kutscher, Hotelkellner, Hausgesinde usw. Im Betriebe der Land- und Forstwirtschaft erhalten noch heute vielerorten auch die mit eigenem Haushalt wirtschaftenden Angestellten Verwendungsgüter, die höheren unter dem Namen „Kompetenzen", die niederen unter dem Namen „Deputat".

Auch diese Entgeltformen haben früher einen viel breiteren Raum eingenommen als heute; sie sind überall im Verschwinden; sogar die häuslichen Dienste werden in Ländern mit hohen Arbeitslöhnen, wie Nordamerika und Australien, in immer wachsendem Maße von Dienstleistenden mit eigenem Haushalt vollzogen, die nur noch Geld oder doch ganz überwiegend Geld erhalten.

Der Entgelt in Geld heißt bei den höheren Unselbständigen G e h a l t, B e s o l d u n g oder S a l ä r, bei den niederen Unselbständigen L o h n; es wird in der Regel als Zeitentgelt gezahlt: Jahres-, Quartals-, Monatsgehalt, bzw. Jahres-, Monats-, Wochen-, Tagelohn, wird aber auch häufig nach der Leistung bemessen oder mitbemessen. Rein nach der Leistung bemessen wird der Akkordlohn der Arbeiter und die „Tantieme" z. B. der Geschäftsreisenden, die ausschließlich auf diesen Prozentsatz vom Werte der durch sie vermittelten Abschlüsse gestellt sind; nach Zeit und Leistungen zusammen bemessen den Entgelt die neueren Prämien-, Zeit- und Stücklohnsysteme der niederen, und die uralten Gehalt-Tantiemensysteme der höheren unselbständigen Dienste. Die Gewinnbeteiligung und das System der gleitenden Lohnskala sind Versuche, dieses Tantiemensystem für die niederen Unselbständigen einzuführen.

Auch die Unselbständigen können Dienste aller drei Arten leisten:

B e s c h a f f u n g s d i e n s t e leistet jeder Unselbständige seinem Anwender nicht nur dann, wenn dieser seine Arbeitskraft bei der Herstellung von Gütern benutzt, sondern auch dann, wenn der Anwender selbst selbständiger Dienstleistender ist, und zwar nicht nur bloß, wenn er Beschaffungsdienste, s o n d e r n a u c h, w e n n e r V e r w a l t u n g s- u n d V e r w e n d u n g s d i e n s t e l e i s t e t! Wenn der Unternehmer von Verwendungsdiensten seine Angestellten nämlich an Dritte weiter vermietet, so leisten sie ihm Beschaffungsdienste, denn sie beschaffen ihm sein Einkommen: er aber leistet seinen Kunden den Dienst der Vermittlung von Verwendungsdiensten: in dieser Stellung

befinden sich also die Lohndiener und Tafeldecker eines Stadtkochs, die Kutscher eines Fuhrunternehmers, die Dirnen eines Bordells, die Schauspieler eines Theaters, die Artisten eines Zirkus, die Lehrer einer Privatschule, die Redakteure einer Zeitung, die Beamten einer Versicherungsgesellschaft oder einer Sparkasse, die Messenger-Boys und Boten eines Dienstmannsbureaus usw. usw.

Verwaltungsdienste leisten Unselbständige bei der Verwaltung der Verwendungsgüter ihres Anwenders. Ganz rein ist dieser Dienst z. B. repräsentiert durch die Aufseher in Museen und Sammlungen. Der Dienst der Portiers, Nachtwächter, Privatwächter usw. erstreckt sich auch auf Beschaffungs- und Verwaltungsgüter, ist also zum Teil Beschaffungsdienst.

Reinen Verwendungsdienst leisten z. B. die fest angestellten Hauslehrer und Erzieherinnen, die femmes entretenues, leisteten früher die Hofnarren, Odalisken, offiziellen Maitressen und sonstigen fest angestellten Parasiten der feudalen Hofhaltungen usw. Gemischt aus allen Arten von Diensten ist der Dienst des niederen Hauspersonals: ein „Mädchen für alles" leistet z. B. Beschaffungsdienste, wenn sie kocht und neue Kleider näht, Verwaltungsdienste, wenn sie die fertigen Speisen oder Speisereste im Eisschrank oder Fliegenschrank verwahrt oder eine Mausefalle aufstellt oder während der Abwesenheit der Herrschaft das Haus hütet, oder wenn sie reinmacht, stopft oder flickt; und schließlich leistet sie Verwendungsarbeit, wenn sie die Hausfrau frisiert, ankleidet und vom Theater abholt. Unzählige Konflikte zwischen Anwendern und Angestellten stammen daher, daß die letzteren sich weigern, eine Art von Diensten zu leisten, zu denen sie sich nicht für verpflichtet halten: eine Erzieherin lehnt die Übernahme der niederen Dienste einer Bonne gewöhnlich von vornherein ab, eine Kochköchin will nur den Beschaffungsdienst auf dem Markte und am Kochherde leisten, weigert sich aber des Verwaltungs- und Verwendungsdienstes, der der Zofe zufällt; die Stallmeister und Wagenmeister wollen nur den reinen Verwendungsdienst ihres Berufes ausführen, überlassen aber den Verwaltungsdienst der Pferdewartung und Stallreinigung den Stallknechten usw.

Unselbständige Dienstleistende sind auch die Arbeiter und Beamten der öffentlichen Behörden. Auch sie leisten Beschaffungsdienste ihren Anwendern gegenüber, wenn der betreffende „Fiskus" ein „Gewerbe" betreibt. Das ist der Fall z. B. bei den Eisenbahnen, der Post samt dem Telegraphen- und Telephonwesen, bei der Berg-, Salinen-, Forst- und Domänenverwaltung, bei kommunalen und provinzialen usw. Unter-

nehmungen für die Versorgung mit Gas, Wasser, Elektrizität, kurz bei allen sogenannten Überschußverwaltungen der Finanzwissenschaft, wo es auf die Beschaffung von Geld für öffentliche Zwecke abgesehen ist. Dasselbe ist dort der Fall, wo das Publikum in Form von Sporteln, Kosten und Gebühren für die Leistung der Angestellten an den betreffenden Fiskus einzeln zu bezahlen hat. Bei den sogenannten Zuschußverwaltungen aber leisten die „öffentlichen Angestellten", die „Staatsdiener" bis empor zu dem „höchsten Diener des Staates", nicht ihren „Anwendern", den Fisci, aus deren Kasse sie besoldet werden, sondern unmittelbar der Allgemeinheit, dem „Publikum" ihre Dienste (Beschaffungs-, Verwaltungs- und Verwendungsdienste). Denn die Behörden als Ganze sind in diesem Sinne keine ökonomischen Personen, sondern nur der Inbegriff, die Organisation der Angestellten als einer Gesamtheit. Solche Dienstleistenden sind die Angestellten des Grenzschutzes: Mannschaften, Offiziere und Beamte des Heeres und der Flotte, die Funktionäre des Rechts- und Ordnungsschutzes, das Personal der Gerichte und der Polizeibehörden und der allgemeinen Verwaltung, der öffentlichen Feuer-, Wasser-, Deich-, Seuchenwehren usw.

2. Der Verkauf der Güter.

Alle „Herstellung" von Gütern nicht für eigene Zwecke, sondern zum Verkauf auf dem Markte ist, genau genommen, Verausgabung von Arbeitsenergie für Zwecke anderer, also ein ihnen erwiesener „Dienst". Und, unter dem gesellschaftlichen Standpunkt der Sozialökonomik angesehen, ist auch alle Kooperation der Wirtschaftsgesellschaft nichts anderes als der Austausch von Diensten, von Arbeitsenergie, sei sie nun in Gütern materialisiert oder werde sie unmittelbar verausgabt. Aber vom personalwirtschaftlichen Standpunkt aus unterscheidet sich der Verkauf der Güter doch sehr bedeutend von dem der Dienste. Denn der Dienstleistende leistet seine Arbeit *im Auftrage und auf Kosten und Gefahr eines bestimmten „anderen"*, während die „Herstellung" zum Verkaufe auf dem Markte, d. h. die Erzeugung *für* den Markt, der Transport *auf den* Markt, und der Verkauf *auf dem* Markt *ohne Auftrag eines bestimmten „anderen" und auf Rechnung und Gefahr des Verkäufers geschieht.*

Während also dort Arbeit und Entgelt, bzw. Erfolg in einem bestimmten, vertragsmäßig vereinbarten Verhältnis stehen, ist der Erfolg

der Arbeit hier ungewiß. Er kann hoch und nieder, positiv und negativ ausfallen, je nachdem der Verkäufer den Bedarf des Marktes richtig oder unrichtig eingeschätzt hat. Wer Säulen oder Eulen auf den Markt von Athen brachte, konnte nicht auf seine Kosten kommen; und umgekehrt soll Whittington, der berühmte ehemalige Betteljunge, der dreimal zum Lordmayor von London gewählt wurde, Millionär geworden sein, weil er zufällig eine Katze in eine Gegend brachte, die von Ratten und Mäusen wimmelte, aber keine Katzen besaß.

Die erste Arbeit des Verkaufs ist daher die intellektuelle Arbeit der „Spekulation", d. h. die Schätzung der Verhältnisse des Absatzes auf den erreichbaren Märkten und des daselbst zu erzielenden Mindestpreises für das zu verkaufende Gut.

Davon wohl zu trennen ist die Arbeit der „Kalkulation", d. h. der Schätzung des für eine „Herstellung" erforderlichen Aufwandes an Kosten. Auch sie enthält ein Moment der Ungewißheit, ein Moment der Spekulation also. Aber diese Ungewißheit betrifft die Verhältnisse des Vorrats auf den erreichbaren Märkten, namentlich auch auf dem Markte der Dienste, und des daselbst zu bewilligenden Höchstpreises für die einzutauschenden Werte: Güter, Dienste und „Verhältnisse". Die Kalkulation beherrscht die Sphäre der Herstellung; sie ist das bis zur letzten Höhe des Bewußtwerdens, bis zur ziffernmäßigen Bestimmtheit, entwickelte Bestreben, die Werte mit dem geringsten Aufwande zu beschaffen: die Spekulation aber beherrscht die Sphäre des Verkaufs; sie ist das ebenso hoch entwickelte Bestreben, beschaffte Werte zum höchsten Erfolge der Befriedigung zu verwalten.

Hier, wo wir nur vom Verkauf bereits beschaffter Güter handeln, kommt also nicht die Kalkulation in Betracht, die der Vergangenheit angehört, sondern nur die Spekulation: sie ist der erste Akt der Arbeit des Verkaufs.

Ihre ferneren Akte bestehen in der Zwischenverwaltung der beschafften Güter, d. h. ihrer Bewahrung vor Verlust und Verderb, unter Umständen in ihrer „Auslage", in einer Form, die den Käufer anlockt und zum Kaufe reizt, und in der Entäußerung der Güter in die Hand der Käufer. Den letzten Akt dieser Entäußerung bildet immer die Aushändigung oder Austeilung.

Was aber häufig dieser Aushändigung vorangeht oder sie vielmehr einleitet und herbeiführt, ist die zweite eigentlich kaufmännische Arbeit des Verkäufers: die sozusagen Verführung des Kunden, überhaupt etwas, eventuell ein bestimmtes Gut (Ladenhüter), und dieses zu einem möglichst

hohen Preise zu kaufen. Dieses Geschäft verlangt den Aufwand intellektueller Energie in häufig recht beträchtlichem Maße: Anpassung an die Wünsche des Kunden. die oft erraten werden wollen, und praktische Menschenkenntnis, die in dieser Art von Kampf zum Siege zu führen hat.

Der Verkauf kann entweder solche Güter betreffen, die in dem eigenen Betriebe des Verkäufers hergestellt wurden, oder solche Güter, die der Verkäufer zum Zwecke des Wiederverkaufs von dem Hersteller eingekauft hat.

α) Der Verkauf eigener Erzeugnisse.

Im ersten Fall bildet der Verkauf den letzten Akt der Beschaffung durch Okkupation, Transport, Urerzeugung oder Stoffveredelung. Hier spricht man vom „Absatz" der eigenen Erzeugnisse; und mit Recht zählt die Statistik diese Art des Verkaufs nicht gesondert auf, sondern rechnet sie zur Berufsarbeit der betreffenden Herstellung bzw. Erzeugung. Dieser unmittelbare Verkehr zwischen dem Erzeuger und dem Kunden hat in früheren Zeiten namentlich den Lokalverkehr und hier wieder den mit Verwendungsgütern beherrscht: der Handwerker, der zuerst nur die Dienste der „Stör" und die „Kundenarbeit" geleistet hatte, begann, „auf Lager" zu arbeiten, d. h. aus eigenen Materialien einen Vorrat verkäuflicher Erzeugnisse auf eigene Kosten und Gefahr zu beschaffen; und der Bauer brachte seine Erzeugnisse auf den Wochenmarkt oder „hausierte" damit in den Häusern der Städte.

β) Der Handel.

Oder der Verkauf betrifft Güter, die von anderen ökonomischen Personen hergestellt und durch Einkauf in die Zwischenverwaltung des Verkäufers übergegangen sind: dann ist er die Beschaffungsarbeit eines eigenen Berufes, des Handels im eigenen Sinne, des Handels mit Gütern, auch Zwischenhandel genannt, weil der Händler als Mittler zwischen den Hersteller und den Käufer tritt.

Die Arbeit des Handels besteht in dem möglichst günstigen Einkauf der Güter, ihrer Zwischenverwaltung, und dem Verkauf bis zur Aushändigung einschließlich. Es ist vorwiegend intellektuelle Arbeit, und zwar bei irgend größerem Umfange des Geschäfts recht hoch qualifizierte Arbeit der Kalkulation und Spekulation.

Der Handel wird eingeteilt nach seiner Erstreckung in Lokalhandel und Fernhandel; hier unterscheidet man wieder

Land- und Überseehandel. Import- und Exporthandel. Nach seinen Kunden wird er eingeteilt in Großhandel, der nur an Wiederverkäufer verkauft, und Kleinhandel, der an die „letzten Zehrer" verkauft; jenes ist der Verkauf en gros, betrieben von Grossisten, dieser en détail, betrieben von Detaillisten. Nach dem Betriebsort unterscheidet man Standhandel und Handel im Umherziehen; nach dem Objekt zunächst Gemischtwarenhandel und Spezialhandel, und diesen wieder unterscheidet man in den Produktenhandel, der sich auf Urerzeugnisse, und den Warenhandel, der sich auf Gewerbserzeugnisse erstreckt. Hier sondert man noch den Handel mit einer besonders wichtigen Ware, den Geld- und Kredithandel, als eigene Berufsart aus.

In allen diesen Klassen gibt es große und kleine Geschäfte. Natürlich herrschen im Groß- und Fernhandel die großen, im Klein- und Lokalhandel die kleinen vor. Aber auch hier gibt es Ausnahmen. Ein Kräutersammler, der nur mit einigen Apotheken in Handelsbeziehungen steht, ist im strengen Sinne des Wortes Großhändler, und die Inhaber von Wertheim und des Magasin du Louvre mit ihrem Millionenumsatz sind Kleinhändler: jener ist Grossist im kleinen, dieser Detaillist im großen. Ein englischer Bücherantiquar, der sich kümmerlich mit dem Verkauf von alten Drucken nach dem Kontinent ernährt, ist Fernhändler — und unsere Aschinger und Loeser & Wolff mit ihren ungefähr hundert Filialen Lokalhändler. So gibt es auch im Handel im Umherziehen Geschäfte sehr großen Umfanges: denken wir an den Karawanenhandel der königlichen Kaufleute des Orients, an die „Wanderlager" und die „schwimmenden Gewerbeausstellungen" des Okzidents, an die Reisenden der großen Handelsgeschäfte und an die Versandgeschäfte größten Stils, die die mündliche „Verführung" des Kunden durch die illustrierten Kataloge zu ersetzen verstehen, und an alle die Reklame, die unsere Millionenfirmen sonst noch treiben: ist doch jedes Inserat als Verkäufer aus Druckpapier und Druckerschwärze gedacht, der dem möglichen Käufer ins Haus kommt! Der Pfandleiher und Winkelwucherer ist eine Lombardbank und Kreditbank in Sedez, und der Mann, der täglich von den Bureaus der Straßenbahnen die Nickelgeldrollen abholt und auf die Banken trägt, um ein paar Pfennige Kommission zu verdienen, steht als Geldhändler in derselben Klasse wie der Direktor der Deutschen Bank.

Leider gibt es keine Bezeichnung für die Handelsgeschäfte nach ihrem Umfang. Man braucht zwar oft die Worte Groß- und Kleinhandel dafür, aber das ist mißbräuchlich. Nur für den Inhaber der Geschäfte

bestehen einige Namen dieser Art. Alle Inhaber großer Handelsbetriebe heißen Großkaufleute oder „Kaufherren"; der kleine Lokalhändler mit eigenem Laden heißt Krämer, und, wenn er nur einen Stand auf dem Markte hat, wo er „hockt", Höcker; der kleine Händler im Umherziehen Hausierer.

Ob die ökonomische Person Güter eigener oder fremder Herstellung „absetzt" oder „verhandelt": sie betreibt diese Tätigkeit nur für ihre eigene Personalwirtschaft, um dadurch die Werte zu beschaffen, deren sie bedarf.

Darum ist der Zweck allen Verkaufs der „Verdienst", oder „Gewinn", oder „Profit".

Das ist die Differenz zwischen dem Beschaffungs- oder Selbstkostenpreise und dem Verkaufspreise des Gutes.

Der Beschaffungspreis besteht aus dem „Gestehungspreise" und dem Transportaufwand, die auf das einzelne Gut verwendet worden sind und seine Spezialkosten („Spezialspesen") zusammensetzen; und dem Teile der „Generalspesen", „Generalunkosten", der auf das einzelne Gut „aufgeschlagen" werden muß.

Der Gestehungspreis ist die Summe aller an das Gut gewendeten Kosten der Herstellung, wenn der Hersteller selbst der Verkäufer ist, oder des Einkaufs, wenn ein Händler der Verkäufer ist. Der Transportaufwand setzt sich zusammen aus der Fracht samt der Versicherung (Risikoprämie) und den Kosten der Verpackung (Emballage). Die Generalunkosten sind alle Aufwände, die während einer Periode auf die Zwischenverwaltung und Feilhaltung des ganzen Vorrats an Gütern verwendet worden sind; sie müssen auf die einzelnen Güter „repartiert", verteilt, „aufgeschlagen" werden, um mit den Spezialkosten den Selbstkostenpreis zu ergeben. Zu diesen Generalunkosten rechnet auch der vermeidliche und unvermeidliche Verlust durch Unachtsamkeit (Verwiegen usw.), Diebstahl, Zahlungsunfähigkeit der Kunden, Elementarereignisse und durch Schwund und Verderb der Güter, bzw. die für solche Fälle gezahlten Versicherungsprämien.

Die Differenz zwischen dem so entstandenen Beschaffungs- und dem Verkaufspreise ist der Zweck des Verkaufes, ist der Gewinn des Verkäufers.

Wie sich dieser Gewinn rechnerisch spaltet in den Unternehmerlohn, der der Entgelt qualifizierter Arbeit ist, und den Kapitalprofit, der auf das im Betriebe angelegte Kapital verrechnet wird, davon können wir erst in der Nationalökonomik handeln, wenn nicht mehr von der Tatsache, sondern der Höhe des Verkäufergewinns die Rede sein wird.

3. Der Verkauf von Verwendungsgütern und -Diensten.

Eine eigenartige Berufsgruppe stellen die Gewerbe der Beherbergung und Erquickung dar, deren Arbeit darin besteht, gleichzeitig Verwendungsgüter und Verwendungsdienste zu verkaufen, um solchen ökonomischen Personen, die vorübergehend (als Reisende usw.) oder dauernd (Junggesellen usw.) des eigenen Haushaltes ganz oder teilweise entbehren, diese Verwendungswerte für diejenigen Bedürfnisse zur Verfügung zu stellen, die in der Regel im eigenen Haushalt befriedigt werden: Nahrung, Wohnung mit Heizung und Beleuchtung, Geräte, persönliche Bedienung. Hôtels, Gasthäuser, Herbergen befriedigen in der Regel den ganzen Komplex dieser Haushaltsbedürfnisse, Chambres garnies, Logis, Junggesellenheime, Mädchenhorte usw. oft nur die Bedürfnisse der Wohnung (in Wien ist der Morgenkaffee ungebräuchlich), Restaurationen, Speiseanstalten, Bars, Destillationen, Schankstätten aller Art und für alle Getränke nur die Bedürfnisse nach Nahrung.

Diese ihnen essentielle Verbindung des Verkaufs von Gütern und Diensten in einem unterscheidet diese Gewerbe von anderen, bei denen auch beides verkauft wird, aber das eine als Hauptsache, das andere als Akzidens. Bei jedem Verkauf von Gütern leistet der Verkäufer dem Käufer die Dienste der Verpackung und Aushändigung, oft auch des Transports bis zu seiner Wohnung: aber hier ist das Gut die Hauptsache, der Dienst nur das Akzidens. Umgekehrt verkauft z. B. ein Friseur neben seinem Verwendungsdienste des Barbierens, Frisierens usw. wohl auch Verwendungsgüter: Seife, Parfums, hygienische Präparate: aber hier ist das Gut das Akzidens.

Diese Gewerbe bilden den Übergang zur Beschaffung durch die Vermietung, weil sie nicht nur Güter und Dienste verkaufen, sondern auch Güter vermieten, und zwar Immobilien (Wohn- und Aufenthaltsräume) und Mobilien (Haus- und Tischgerät).

b) Die Beschaffung durch Vermietung.
(Leihe.)

Der Sprachgebrauch bezeichnet auch einen Teil der Dienstverträge als Verträge der „Vermietung". Der niedere unselbständige Dienstleistende tritt sozusagen auf gemessene Zeit die Nutznießung seiner eigenen Person an den Mieter ab.

Für die wissenschaftliche Auffassung ist diese Bezeichnung nicht brauchbar. Schon aus systematischen Gründen nicht, weil sie auf

Selbständige und namentlich höhere Selbständige nicht angewendet werden kann: man kann unmöglich sagen, daß ein Arzt sich seinem Patienten „vermietet“. Man müßte daher niedere und höhere Dienste im System auseinanderreißen, obgleich sie unzweifelhaft zusammengehören.

Ferner aber ist diese Auffassung auch aus anderen Gründen unbrauchbar. Im freien Verfassungsstaat „vermietet“ der Dienstleistende nicht mehr seine Persönlichkeit mit Haut und Haaren wie im Feudalstaat, sondern er verkauft eine bestimmte Menge seiner Arbeitsenergie; seine Persönlichkeit bleibt sein unantastbares Eigentum.

Wir sprechen aus diesen Gründen nur von der Vermietung oder Leihe von Gütern und unterscheiden hier zwischen der Vermietung beweglicher und unbeweglicher Güter.

1. Die Vermietung von Mobilien.

Bei der Erörterung der Vermietung beweglicher Güter werden wir zweckmäßig unterscheiden zwischen der Vermietung von Verwaltungs- und Verwendungsgütern einerseits und der von Beschaffungsgütern andererseits. Und zwar weniger aus sachlich-systematischen, als aus dogmenhistorischen und dogmenkritischen Gründen. Denn die alte Theoretik hat aus der Vermietung der Beschaffungsgüter den Kapitalprofit abzuleiten versucht.

α) Verwaltungs- und Verwendungsgüter.

Verwaltungsgüter, die vermietet werden, sind z. B. die Safes der Banken, verschließbare Schränke und Schubladen in Klubs, Bibliotheken usw., die Garderobehaken in Theatern, Restaurants und Versammlungssälen, die der Bewahrung der Überkleider vor Diebstahl und Verlust dienen.

Verwendungsgüter, die vermietet werden, sind z. B. Frackanzüge, Bade- und Maskenkostüme, Stühle auf öffentlichen Promenaden, ganze Wohnungs- und Hauseinrichtungen, Reittiere, Fuhrwerke, Sportboote und Vergnügungsyachten usw.

Dem Vermieter müssen seine Selbstkosten und ein gewisser Gewinn als Entgelt für seine Arbeit vergütet werden. Die Selbstkosten setzen sich zusammen aus den Kosten der Verwaltung — z. B. Futter, Stallung und Pflege von Mietspferden — und aus einer gewissen Quote, die der

Wertverminderung des Mietsgutes durch die Abnützung und der Verlustgefahr entspricht (Risikoprämie). Seine Arbeit besteht in der Arbeit der Beschaffung des Mietsgutes und seiner Verwaltung.

β) Beschaffungsgüter.

(Der „Kapitalprofit" der reinen Ökonomie.)

Mietsverträge über Beschaffungsgüter betreffen z. B. Dampfpflüge, Dreschmaschinen, Straßenwalzen, Lokomobilen, Lastfuhrwerke mit und ohne Gespanne, Lastwagen der Eisenbahnen, Werkmaschinen, die eine Werkgenossenschaft ihren Genossen oder eine private Unternehmung anderen Unternehmern gegen Entgelt zur Verfügung hält usw. Die wichtigsten Mietsverträge über Beschaffungsgüter aber betreffen das Beschaffungsgut par excellence, den Repräsentanten aller Güter überhaupt, das „allgemeine Wertäquivalent", das Geld. Solche Mietsverträge über Geld heißen „Darlehen" oder „Kredit", und zwar „unfundiertes Darlehen", „ungedeckter Kredit", wenn keine „Sicherheit bestellt" wird, fundiertes Darlehen, wenn außer der Person des Mieters noch eine Sache dafür haftet, namentlich ein „Pfand" in beweglichen Werten (Pfandleihe, „Lombardgeschäft") oder ein Grundstück (Hypothek, Grundschuld usw.). Der Mietpreis heißt hier: „Zins", „Interesse".

Der Mietpreis der Beschaffungsgüter muß sich ebenso zusammensetzen wie der Mietpreis der Verwaltungs- und Verwendungsgüter: er muß die Selbstkosten des Vermieters bzw. Darleihers ersetzen und ihm seine Arbeit der Beschaffung und Verwaltung vergüten. Beim Gelddarlehen spielt die Risikoprämie naturgemäß eine hervorstechende Rolle: gedeckte Darlehen werden unter sonst gleichen Umständen geringeren Zins tragen als ungedeckte.

Alle diese Dinge würden keine größere oder geringere Aufmerksamkeit verdienen als alle anderen Tauschverträge, wenn nicht, wie gesagt, die alte bürgerliche Theorie hier eingesetzt hätte, um den Kapitalprofit abzuleiten und gleichzeitig zu rechtfertigen.

Wir werden diese klassische Kapitalstheorie in ihren verschiedenen Varianten im vierten Buche genau darstellen und widerlegen. Hier, wo die Analyse der Tatsachen nicht unterbrochen werden soll, mag es genügen, folgendes festzustellen:

Diese Theoretik identifizierte das „Kapitaleigentum" der kapitalistischen Verkehrswirtschaft mit dem, was wir Beschaffungsgüter nennen, was ihnen „Produktionsmittel" hieß. Nach ihrer Auffassung müssen

Beschaffungsgüter ihrem Eigentümer unter allen gesellschaftlichen Verhältnissen Profit und, wenn er sie vermietet, Zins abwerfen.

In dieser Meinung steckt ein Körnchen Wahrheit: das Eigentum an Beschaffungsgütern kann in der Tat auch in der reinen Ökonomie Profit und, bei Vermietung, Zins abwerfen. Nur hat die klassische Theorie dieses Moment in einer geradezu ungeheuerlichen Weise überschätzt, indem sie a l l e n Profit, der in der kapitalistischen Wirtschaft Privateigentümern von Beschaffungsgütern zufließt, aus dieser Quelle a l l e i n ableitete. Sie erkannte die Rolle nicht, die das politische Mittel in seiner Entfaltung als Staat und staatlich gewährleistetes Gewalteigentum hier spielen, indem sie in einem bestimmten allgemein-gesellschaftlichen Verhältnis der Klassen zueinander die Bedingung ungesund hoher Profit- und Zinseinkommen erschaffen. Von alledem wird sofort in dem Abschnitt von der „Beschaffung in der politischen Ökonomie“ gehandelt werden.

Dabei bleibt dennoch bestehen, daß sozusagen Splitter von Profit und Zins auch in der reinen Ökonomie vorkommen können und wahrscheinlich sogar immer vorkommen werden. Wir werden sofort das gleiche auch von dem zweiten „Gewalteinkommen“, der Grundrente, feststellen. Für das wissenschaftliche Bewußtsein kann darin nichts Auffallendes liegen:

Wir haben die kapitalistische Wirtschaft als eine charakteristische „Krankheit“ des sozialen Körpers der Tauschwirtschaft bezeichnet. Nun findet sich aber — es ist Rudolf Virchows Verdienst, das nachgewiesen zu haben — in aller Pathologie nirgend eine einzige Erscheinung, die nicht in der Physiologie ihr Vorbild hätte. Alle Krankheit (Heteronomie) besteht darin, daß normale Elemente auftreten an abnormen Orten (Heterotopie), zu abnormer Zeit (Heterochronie) oder in abnormer Menge (Heterometrie); in den bösartigsten Geschwülsten finden sich keinerlei der Norm fremde Zellen, und z. B. Zucker ist in geringsten Mengen ein normaler Bestandteil des Harns.

Wir dürfen uns demnach nicht wundern, wenn wir die Elemente der gesellschaftlichen Pathologie auch in ihrer „Normalität“ antreffen: nur darf uns das nicht dazu verleiten, Krankheit und Gesundheit zu identifizieren.

Das hat aber in der Frage des Profits und Zinses (und der Grundrente) die klassische und nachklassische bürgerliche Ökonomik getan. Wir wollen ihre Theorie vorläufig — unter dem Vorbehalt der genaueren Würdigung ihrer ernster zu nehmenden Vertreter — mit dem berühmt

gewordenen Beispiel eines Epigonen illustrieren, der durch eine gewisse seichte Eleganz der Darstellung sehr volkstümlich geworden ist; Bastiat argumentiert etwa folgendermaßen:

Paul will Bretter machen, hat aber keinen Hobel. Mit dem Hobel kann er zwanzig Bretter täglich fertigen, ohne Hobel nur vier. Peter hat einen Hobel. Paul bietet ihm an, ihm täglich die Hälfte seiner Mehrbeschaffung, also acht Bretter, für die Leihe abzutreten. Bastiat fragt, ob dies nicht ganz legitim und in beider Vorteil sei?

Zunächst muß gesagt werden, daß die Konstruktion ungewöhnlich töricht ist. Sie setzt eine hochgestaffelte gesellschaftliche Kooperation voraus: denn für sich selbst wird Paul nicht jahraus, jahrein nur Bretter machen. Wo aber solche Kooperation besteht, kann man einen Hobel *kaufen*, und zwar zu einem Preise, der sich in einer ungefähr bestimmten Anzahl von Brettern ausdrücken läßt.

Wenn Paul statt dessen den Wuchervertrag mit Peter abschließt, obgleich nichts ihn hindert, den Hobel zu eigenem Eigentum zu erwerben, so handelt er nicht wie ein economical man, sondern wie ein Narr. Der economical man aber, das ist seine Definition, *kann* und *will* nach dem Prinzip des kleinsten Mittels handeln. Er kennt und will seinen Vorteil.

Aber — sehen wir von der törichten Einkleidung ab. Was Bastiat sagen will, ist folgendes: die Verfügung über ein bestimmtes Werkgut kann die Produktivität eines Wirtschaftsmenschen stark vermehren; er wird, wenn er es nicht zu kaufen vermag, geneigt sein, es zu mieten, wenn er nicht mehr als *einen Teil* der damit erreichbaren Mehrbeschaffung als Mietpreis zu entrichten hat. Er wird also auch für das Geld, das ihm ein Zweiter zur Beschaffung der Werkgüter leiht, einen entsprechenden Anteil seiner Mehrbeschaffung abzutreten geneigt sein. Und das ist gewiß richtig.

Nur übersieht Bastiat in seiner Freude, den Profit und Zins abgeleitet zu haben, eine Kleinigkeit. Wenn Paul nur den einen Teil seiner Mehrbeschaffung abtritt, so behält er den anderen, kann ihn ersparen und wird dadurch über kurz oder lang in der Lage sein, das Mietgut käuflich zu erwerben. Um das in Bastiats Sprache auszudrücken: er wird sich den Hobel selber anfertigen, sobald er genug Bretter gemacht und Zeit für den Hobel übrig hat.

Die kapitalistische Wirklichkeit aber sieht leider ganz anders aus: Paul, der Arbeiter, muß an den Hobelkapitalisten Peter nicht einen Teil, sondern seine *ganze* Mehrbeschaffung abtreten, kann daher nichts er-

sparen, kann das Mietgut niemals käuflich erwerben und muß den Mietpreis ohne Ende entrichten. Es liegt also eine ungeheuerliche, schwer pathologische „Heterometrie“ vor. Diese aber läßt sich aus rein-ökonomischen Verhältnissen zwischen economical men eben nicht ableiten, sondern nur aus den gesellschaftlichen Verhältnissen der politischen Ökonomie.

Immerhin soll festgehalten werden, daß Splitter von Profit und Zins auch in der reinen Ökonomie aus der Leihe von Beschaffungsgütern, Werkgut und Geld, fließen können, freilich nur in einem harmlosen Ausmaße, ohne Störung für die Gesundheit des sozialen Organismus. Wir werden in der Nationalökonomik noch einmal darauf zurückzukommen haben. Erst dort läßt sich die Höhe der einzelnen Anteile der Distribution bestimmen.

2. Die Vermietung von Immobilien.

(Die „Grundrente“ der reinen Ökonomie.)

Die Vermietung eines landwirtschaftlichen Grundstücks heißt Pacht oder Verpachtung, der Vermieter Verpächter, der Mieter Pächter, der im Mietsvertrage ausbedungene Entgelt Pacht, Pachtzins. Bei Wohnhäusern spricht man meistens von Vermietung und Mietzins.

Pachtverträge über Grundstücke sind auch in der reinen Wirtschaft möglich und werden wahrscheinlich sehr häufig sein. Denn der Grund und Boden wird voraussichtlich in großem Umfang im Gemeineigentum des Staates (und seiner Unterglieder) stehen, der ihn stückweise an Einzelne und Genossenschaften verpachten wird. Ferner erzwingt das Leben selbst Pachtverträge zwischen Verwandten: jedes „Ausgedinge“ eines Bauern, der sich zur Ruhe setzt, ist eine Art von Mietsvertrag zwischen ihm und seinem Erben. Auch sonst gibt es in jedem normalen Gesellschaftsleben zahlreiche Fälle, wo der Eigentümer eines Grundstücks auf die Dauer oder auf gemessene Zeit nicht fähig oder willens ist, es selbst zu nützen, ohne es doch verkaufen zu wollen oder zu können, und daher zur Verpachtung schreitet. Und schließlich ist es sehr wahrscheinlich, daß die Herstellung von Häusern zum Zwecke der Vermietung unter allen gesellschaftlichen Verhältnissen die Beschaffungsarbeit eines eigenen Gewerbszweiges sein wird.

Welchen Mietpreis wird der Pachtlustige zu bewilligen bereit sein? Augenscheinlich einen solchen, der aus den gleichen Bestandteilen zusammengesetzt ist, wie der Mietpreis für Mobilien: Ersatz der Selbst-

kosten. d. h. einer angemessenen Abnützungsquote, zuzüglich einer gewissen Risikoprämie, und Ersatz für die vom Verpächter geleistete Arbeit der Beschaffung und Verwaltung.

Ein voll instradiertes landwirtschaftliches Grundstück besteht erstens aus dem Grund und Boden selbst, zweitens aus den mit dem Boden fest verbundenen „Meliorationen": Gebäude, Pflanzungen, Brunnen, Umwehrungen, Zäune, Straßen, Wege, Grenzen und Raine, eventuell Drainage und Bewässerung und Besserung des Ackers durch Unkrautvertilgung, Tiefpflügung, Anreicherung durch Dung usw.; und drittens aus dem „lebenden und toten Inventar", Vieh und Geräten.

Das letztere gehört zu den beweglichen Gütern und bringt, wenn es mitverpachtet wird, den entsprechenden Mietpreis. Die Meliorationen dagegen sind unbewegliche Güter. Für ihre Überlassung zur Nutznießung wird der economical man bereit sein, einen Pachtzins zu entrichten, und zwar einen Teil des Mehrertrages, den sie der Wirtschaft abwerfen. Einen wie hohen Zins, das können wir erst in der Lehre von der Marktwirtschaft bestimmen. Hier genügt es uns, festzustellen, daß für ein hergerichtetes Grundstück in der reinen Ökonomie Pacht gezahlt werden wird.

Dagegen wird hier der economical man nur in Ausnahmefällen für ein nicht hergerichtetes, nicht instradiertes und melioriertes, Grundstück Zins bewilligen; oder, was dasselbe sagt, er wird nur in Ausnahmefällen für den „nackten" Grund und Boden selbst Zins bezahlen.

Hier nämlich, wo keine juristische Okkupation alles noch nicht genutzte Land gegen die wirtschaftliche Okkupation sperrt, ist der Boden freies Gut wie Luft und Wasser, hat keinen Wert, und niemand wird geneigt sein, für die Überlassung eines bestimmten Grundstücks eine Pacht zu entrichten, wenn er in erreichbarer Nähe ein Grundstück von gleichen Eigenschaften umsonst in Besitz nehmen kann.

Nur in solchen Fällen, wo ein Grundstück von gleichen Eigenschaften in erreichbarer Nähe nicht unentgeltlich zu haben ist, wird der economical man bereit sein, für die Überlassung eine Pacht zu entrichten.

Das kann der Fall sein, wenn es sich handelt um Grundstücke von exzeptioneller Gunst der Bodenbeschaffenheit oder Lage.

Es gibt Grundstücke von seltener Gunst der Bodenbeschaffenheit, die bei durchschnittlicher Arbeit einen mehr als durchschnittlichen Reinertrag gewähren, weil sie entweder eine größere Quantität gewöhnlicher Urerzeugnisse, oder weil sie ein Urerzeugnis von besonders begehrter und deshalb hochbezahlter Qualität liefern; das immer wieder

angezogene Lieblingsbeispiel der Theoretik betrifft Weinberge, die berühmte Edelprodukte tragen; aber das gleiche gilt auch z. B. von Weizenäckern sehr hoher Fruchtbarkeit.

Ferner gibt es Grundstücke von seltener Gunst der L a g e , und zwar der Geschäftslage und der Wohnlage.

Grundstücke von günstiger G e s c h ä f t s l a g e sind solche, die bei durchschnittlicher Lage ein mehr als durchschnittliches Einkommen gewähren, weil die Heranschaffung der für eine Erzeugung notwendigen Wertdinge und der Absatz der fertigen Erzeugnisse besonders erleichtert ist: z. B. bei der Lage an einem Kanal, einer Eisenbahnstation, in der Nähe einer volkreichen Stadt; — oder weil mehr „Kunden“ als gewöhnlich vorbeikommen: so z. B. ein Wirtshaus auf einem Bergpaß oder an einer Furt oder ein Laden in der Hauptverkehrsader einer Großstadt.

Grundstücke von günstiger W o h n l a g e sind solche, die wegen der landschaftlichen Schönheit der Gegend oder wegen besonderer Bequemlichkeit der Verbindungen mit einem Verkehrszentrum mehr als andere das Wohnbedürfnis befriedigen.

Auf so große Vorteile verzichtet der beatus possidens natürlich nicht ohne Entschädigung. Wenn ein Liebhaber ein solches Grundstück zu benützen wünscht, so muß er dem Besitzer eine Pacht anbieten, die mehr als den normalen Mietpreis für Melioration und Inventar beträgt, die also, mit anderen Worten, auch für den nackten Boden eine Vergütung gewährt.

Eine solche Vergütung für die Überlassung des Bodens selbst nennt die Theorie „Grundrente“, während sie den Mietpreis für die Melioration und das Inventar unter der Rubrik: „Kapitalprofit“ verbucht. Es zeigt sich also, daß auch in der reinen Ökonomie Grundrente im engsten Sinne möglich ist.

Die klassische Doktrin und ihre bourgeois-ökonomischen Epigonen haben denn auch alle Grundrente der kapitalistischen Gesellschaft aus der Gunst der Bodenbeschaffenheit und der Lage abzuleiten versucht, namentlich Ricardo. Es handelt sich hier um eine vollkommene Parallele zu ihrer Profit- und Zinslehre. Auch hier wurde das gewürdigte Moment ungeheuerlich überschätzt, indem a l l e Grundrente aus dieser Quelle a l l e i n abgeleitet wurde. Auch hier wurde verkannt, daß eine kolossale Heterometrie vorliegt, verursacht durch ein ganz bestimmtes, politisch gesetztes, gesellschaftliches Klassenverhältnis, nämlich durch die politische Okkupation, die die Volksmasse von dem Bodeneigentum und der unentgeltlichen Bodennutzung überhaupt aussperrt.

Wo das der Fall ist, da trägt aller Boden (mit Ausnahme nur der allerschlechtesten Qualität und Lage) Grundrente im strengsten Sinne der Theoretik, und natürlich der Boden höherer Gunst ein entsprechendes Mehr. Wo das aber nicht der Fall ist, da ist und bleibt die große Masse der Grundstücke rentenfrei, und der Boden höchster Gunst trägt nur eine geringe Rente; nur „Splitter“ von Rente können bestehen, sozial harmlose, für die Gesundheit des sozialen Organismus bedeutungslose, Einkommenszuwächse von winziger Höhe. Auch diese Dinge lassen sich erst in der Nationalökonomik genau feststellen, wo nicht mehr von der Ursache, sondern der Höhe der verschiedenen Einkommen gehandelt wird. Hier wird sich auch zeigen, daß in der reinen Ökonomie ein Corrigens existiert, stark genug, um die Unterschiede der Bonität und Verkehrslage fast bis auf Null auszugleichen: die Bewegung der Grundstücke zur „natürlichen Hufengröße“.

Alles, was für die landwirtschaftlichen Grundstücke ausgeführt wurde, gilt mit einziger Ausnahme des letzten Satzes auch für städtische Wohnhäuser. Auch hier wird der Mietpreis nur in den Ausnahmefällen besonders günstiger Verkehrs- oder Wohnlage einen Splitter von „Grundrente“, d. h. einen Bestandteil enthalten, der für den nackten Boden bezahlt wird; und auch der wird sich in der reinen Wirtschaft als ein winziger, sozial bedeutungsloser Einkommenszuwachs herausstellen. Im allgemeinen aber vergütet der Mietpreis auch hier nur den normalen Mietpreis für die „Melioration“, d. h. das Wohnhaus, und natürlich eine entsprechende Verwaltungsentschädigung für den Eigentümer, die beim landwirtschaftlichen Verpächter in der Regel fortfällt, weil er an der Verwaltung nicht oder nur unwesentlich beteiligt zu sein pflegt.

Terminologische Schlußbemerkung.

(„Gütererzeugung“ und „Handel und Verkehr“.)

Wie bereits durch die Untertitel der beiden Abteilungen angedeutet, bezeichnet man gern ungefähr unsere „Beschaffung durch Arbeit“ als „Gütererzeugung“ und setzt ihr ungefähr das, was wir als „Beschaffung durch Tausch“ benannt haben, als „Handel und Verkehr“ entgegen.

Nur ungefähr! Denn der letztgenannte Begriff umfaßt z. B. in der deutschen Statistik die Transportgewerbe und den Handel und zieht dazu die beiden vorwiegend ihnen dienenden Gewerbe der Versicherung und der „Beherbergung und Erquickung“.

Von unserer Einteilung weicht diese Einteilung darin ab, daß sie erstens die erste Gruppe enger faßt als wir. Die „Gütererzeugung“ umfaßt nicht die „Herstellung“ durch den Transport. Dieser ist der zweiten Gruppe des „Handels und Verkehrs“ zugeordnet: aber hier fehlen auf der anderen Seite alle Dienste der „Unselbständigen“, die entweder bei den Gewerben gezählt oder in eigenen Berufsabteilungen (D: Personen für häusliche Dienste, nicht bei der Herrschaft wohnend usw., und E: Zivil- und Militärdienst, freie Berufe usw.) gezählt werden.

Es fällt mir nicht bei, gegen die Brauchbarkeit dieser Einteilung für statistische Zwecke Einspruch zu erheben.

Namentlich ist die Stellung des Transportes nicht anzufechten. Wie alle andere Arbeit der „Herstellung“ wird auch er, wenn für Zwecke eines anderen vollzogen, „Dienst“; und als selbständiges Gewerbe konnte der Transport nirgends anders hingestellt werden, als in die Gruppe der Dienste, da er als selbständiges Gewerbe eben i m m e r für Zwecke anderer vollzogen wird. Den Transport im eigenen Betriebe aber kann die Statistik höchstens als „Nebenbetrieb“ erfassen und muß ihn bei dem Hauptbetriebe mitzählen.

Auch dagegen ist nichts einzuwenden, daß man, um einen bequemen Gesamtausdruck zu haben, alle Tätigkeit, die die Güter vom Augenblick ihrer Fertigstellung im Betriebe ihrer Erzeuger bis zum Augenblicke ihrer Übereignung in die Verfügungsgewalt ihres letzten Abnehmers kosten: also Transport und Handel samt ihren Hilfsgewerben, unter den einen Terminus „Handel und Verkehr“ zusammenfaßt. Und wenn man die wirtschaftliche Funktion, die durch diese Gewerbe ausgeübt wird, durchaus als „Z i r k u l a t i o n“ d e r G ü t e r oder Waren bezeichnen will, so mag man auch das tun, obgleich das Wort eigentlich für die Funktion des einzigen Beschaffungsgutes geprägt ist und aus guten Gründen reserviert bleiben sollte, das i m m e r „Beschaffungsgut“ bleibt, das als solches niemals Verwendungsgut werden kann, dessen Funktion im Wirtschaftsleben eben darauf beruht, daß es ohne Ende „zirkuliert“, des G e l d e s.

Aber gegen drei Dinge muß entschieden Protest eingelegt werden:

E r s t e n s darf man diese „Warenzirkulation“ nicht mit dem Ausdruck „G ü t e r v e r t e i l u n g“ bezeichnen, wie das sogar die offizielle deutsche Statistik tut. „Es soll“, sagt sie in der Veröffentlichung: „Die deutsche Volkswirtschaft am Schlusse des 19. Jahrhunderts“ (Berlin 1900, S. 106), unter dem Ausdruck Handel und Verkehr „im großen und ganzen diejenige Kategorie der wirtschaftlichen Tätigkeit erfaßt sein, welche die Volkswirtschaftslehre als Güterverteilung, neben Urproduktion

und Stoffverwandlung, bezeichnet". Leider tut das die Volkswirtschaftslehre allerdings zuweilen, hat aber damit die größten Verwirrungen gestiftet. Denn das Wort „Güterverteilung" ist in der ernsten Theoretik synonym mit „Distribution": Distribution aber ist ein Ausdruck der Nationalökonomik und steht dort als Gegensatz nicht zu Gütererzeugung, die in die Personalökonomik fällt, sondern zu Produktion. Produktion bedeutet den Inbegriff aller Tätigkeiten, die Wertdinge auf den Markt führen, Distribution den Inbegriff aller Gesetze, nach denen sich dieser Vorrat auf die einzelnen Klassen, und innerhalb der Klassen auf die einzelnen Personen verteilt und so vom Markte verschwindet. Die beiden Begriffe stellen eine vollständige Disjunktion dar, das Ideal einer Systematik: die Lehre von der Produktion zeigt uns, woher und nach welchen Gesetzen der Markt sich füllt, die Lehre von der Distribution, wohin und nach welchen Gesetzen er sich wieder entleert.

Mit diesen Gesetzen der gesellschaftlichen Distribution im wissenschaftlichen Sinne hat die sogenannte „Distribution", die Verteilung im Raume, die der Handel und Verkehr vollziehen, nichts zu tun. Diese gehört vielmehr der Sphäre der Produktion an; sie bringt Güter zum Markte. Es ist geradezu ein Unfug, zwei so verschiedene Dinge mit dem gleichen Worte zu bezeichnen: die Folge davon ist natürlich eine quaternio terminorum nach der anderen gewesen. Wir werden Beispiele dafür kennen lernen.

Zweitens: wenn man denn schon die gesellschaftswirtschaftliche Funktion, der Handel und Verkehr dienen, als „Güterzirkulation" bezeichnen will, darf man sich nicht dazu verführen lassen, sie als eine der „Geldzirkulation" nebengeordnete Spezies zu betrachten und für beide den Oberbegriff der „Zirkulation" zu konstruieren. Beide können darum keine Klasse bilden, weil sie essentiell verschieden sind. Das Gut nämlich kommt zuletzt immer an einen letzten Verwendungskäufer, das Geld aber niemals. Das Geld „zirkuliert" im wörtlichen Sinne; denn Zirkulation heißt „Kreislauf": wie das Blut im tierischen Körper zirkuliert, indem es immer wieder zum Herzen zurückkehrt, so zirkuliert das Geld in der Marktwirtschaft, indem es immer wieder zum Markte zurückkehrt. Die anderen Güter aber legen keinen Kreislauf, sondern nur eine Strecke Weges zurück; sie sind eine kürzere oder längere Zeit „am Markte", verschwinden dann aber aus ihm, sobald sie ihren letzten Käufer gefunden haben.

Drittens und vor allem aber soll man sich dann nicht dazu verleiten lassen, diese nicht-existierende „Zirkulation" als dritte Haupt-

funktion der Gesellschaftswirtschaft in Koordination neben die Produktion und Distribution zu stellen. Eines der meist gelesenen Lehrbücher z. B. hat das getan und als vierte Funktion der Volkswirtschaft auch noch den „Konsum“ zugefügt: der „Umlauf“ aber gehört in die Produktion, und der Konsum überhaupt nicht zur Ökonomie und daher auch nicht in die Ökonomik.

III. Die Beschaffung durch das Monopol.

Wir haben im Abschnitt von den Objekten der Personalwirtschaft gewisse „gesellschaftliche Machtpositionen“ als dritte Klasse der Werte bezeichnet, die mit kostenden Mitteln erstrebt und pfleglich verwaltet werden, weil sie, wie Beschaffungsgüter, bei der Beschaffung von anderen Gütern Vorteile gewähren. Wir haben bereits vorläufig ausgesprochen, daß es sich hier durchaus um „Monopolverhältnisse“ handelt: eine Tatsache, die, wie es scheint, bisher niemals mit voller Klarheit erkannt worden ist. Wir werden diese Behauptung jetzt dadurch erweisen, daß wir durch eine neue eindringendere Analyse des Begriffes Monopol die Kategorien aufstellen, in die sich alle als Werte erstrebten und verwalteten „gesellschaftlichen Verhältnisse“ zwanglos einordnen.

Als „Monopol“ bezeichnen wir eine gesellschaftliche Machtposition dann, wenn zwischen ihrem Inhaber und anderen Mitgliedern der Gesellschaft wirtschaftliche Beziehungen bestehen, denen zufolge jener, der „Monopolist“, einen „Monopolgewinn“ erhält. Das heißt: sein Einkommen ist um einen gewissen Betrag höher, als das Einkommen anderer Wirtschaftspersonen, die sich nicht der Verfügung über eine solche Machtposition erfreuen, unter sonst gleichen Umständen ist, nämlich bei gleicher Anspannung gleich qualifizierter Arbeitskraft in gleicher Zeit.

Aus dieser Definition geht hervor, daß es mißbräuchlich ist, wenn einige Neuere auch diejenigen überdurchschnittlichen persönlichen Eigenschaften unter den Begriff einreihen wollen, die ihren Besitzern ein überdurchschnittliches Arbeitseinkommen gewähren: überlegene Körper- und Geisteskraft, insbesondere seltene Organisationsgabe oder die besonders entwickelte Fähigkeit geschäftlicher Unterhandlungen usw. Das geschieht, um das vorgreifend zu bemerken, um den Kapitalprofit als den Lohn der hochqualifizierten Unternehmerarbeit zu servieren und dadurch zu rechtfertigen: es ist aber eine ganz unzulängliche Verwirrung zweier Begriffe, die einander in der Regel ausschließen: denn

der Monopolgewinn bedeutet zumeist gerade Abzug vom Arbeitslohn, vom fremden Arbeitseinkommen.

Das gesellschaftswirtschaftliche Verhältnis, in dem der Monopolist zu den nicht-begünstigten Personen der Wirtschaftsgesellschaft steht, nennen wir das „Monopolverhältnis“.

Es gibt für die Ökonomik zwischen den einzelnen Wirtschaftspersonen keine anderen Beziehungen als diejenigen, die den Marktverkehr betreffen. Hier treten die Personen entweder als Kontrahenten eines Tauschgeschäfts oder als Konkurrenten um ein Tauschgeschäft miteinander in Beziehung. Dementsprechend gibt es Monopolverhältnisse zu den Kontrahenten und zu den Konkurrenten.

Da alle Monopole der Oberklasse der Machtpositionen untergeordnet sind, haben wir sie in die gleichen Unterarten zu gliedern, die wir an den Machtpositionen entwickelten:

Wir bezeichnen als „natürliche“ Monopole alle diejenigen, die aus der Natur des Landes und der ungestört sich entwickelnden Gesellschaft folgen, z. B. eine Firma, rechnen aber im Gegensatz zur klassischen Theorie das Großgrundeigentum als ein naturrechtswidriges Gebilde zur Klasse der politisch-ökonomischen Monopole.

Die rechtlichen Monopole der reinen Ökonomie sind zuerst diejenigen Machtpositionen, die hier durch privatwirtschaftlichen Vertrag mehrerer Personen entstehen können, z. B. Verabredungen auf Einschränkung der Produktion. Sie sind hier als Ausfluß des freien Vertragsrechtes durchaus denkbar.

Neben diesen privatrechtlichen Monopolen wird es, wie gesagt, voraussichtlich in jeder reinen Ökonomie der Zukunft auch öffentlich-rechtliche, „verliehene“ Monopole geben, nämlich solche, die aus Gründen der Gerechtigkeit oder des Gemeinen Nutzens verliehen werden: Patente, Autorenrechte usw.

Bei den meisten Arten werden wir noch „vorübergehende“ und „dauernde“ Monopole zu unterscheiden haben.

Sämtliche Arten des Monopols, die in der reinen Ökonomie vorkommen, finden sich auch, wie alle ihre Elemente, in der politischen. Aber hier kommt, wie wir bereits wissen, eine neue Art des Monopols hinzu, das „politisch-ökonomische Verhältnis“, das Klassenmonopol. Die politische Ökonomie ist ja dadurch charakterisiert, daß die Wirtschaftsgesellschaft infolge der Bodensperrung durch das Großgrundeigentum in zwei Klassen gespalten ist: Herren und Untertanen vom politischen, Besitzende und Besitzlose vom wirtschaftlichen Gesichts-

punkt aus. Zwischen diesen Klassen besteht ein „Klassen-Monopolverhältnis", das, wie sich zeigen wird, der Oberklasse sowohl als Totalität, wie ihren sämtlichen Mitgliedern als Personen einen Monopolgewinn abwirft. Hier bestehen also „Klassenmonopole". In der reinen Ökonomie aber, wo es keine Klassen gibt, bestehen nur Monopolverhältnisse zwischen einzelnen und Gruppen, die wir den Klassenmonopolen als „Personalmonopole" entgegenstellen.

a) Die Personalmonopole der reinen Ökonomie.

Der Monopolgewinn ist ein Einkommensteil, ein Zuwachs zum normalen Arbeitsgewinn. Einkommen wächst in der reinen Ökonomie nur aus Gewinnen am Preise: denn es gibt vom rein ökonomischen Standpunkt aus in der Wirtschaftsgesellschaft nur Tauschende, die zugleich Käufer und Verkäufer von Werten sind. Danach kann also auch der Monopolgewinn nur aus Gewinnen am Preise der „Produkte" fließen, die der Monopolist zu Markte bringt, d. h. in unserer Terminologie „produziert".

Der Preis jedes Produktes (Gut oder Dienst) setzt sich, wie bereits ausgeführt, zusammen aus zwei Bestandteilen: dem Profit (Gewinn des Verkäufers) und den Selbstkosten oder Produktionsspesen. Diese wieder setzen sich aus drei unterscheidbaren Bestandteilen zusammen: einem angemessenen Teile der Generalunkosten, die auf die ganze Herstellung aufgewendet wurden, den Spezialunkosten, die auf das einzelne Produkt aufgewendet wurden, und schließlich den auf das einzelne Produkt aufgewendeten Transportkosten bis zum Markte.

Wir haben hier im ganzen vier Komponenten, und jede einzelne kann Ursache eines Monopolgewinns werden für einen Verkäufer, der durch irgendeine Machtposition in bezug auf sie günstiger gestellt ist, als andere.

Wir wollen dasjenige Monopol, das dem Monopolisten gestattet, beim Tausch von seinem Kontrahenten einen höheren als den normalen Profitaufschlag einzuziehen, als das „Tauschmonopol" bezeichnen und ihm dasjenige Monopol als „Produktionsmonopol" entgegenstellen, das dem Monopolisten erlaubt, seine Produkte mit geringeren Kosten zu Markte zu bringen, als seine Konkurrenten, so daß er an dem ihnen bewilligten Preise einen größeren Gewinn realisiert als sie.

1. Das Tauschmonopol.

Das Tauschmonopol ist die Verfügungsgewalt über ein Wertding, dessen der Kontrahent dringender bedarf als der Monopolist des Gegenwertes. Als solcher Wert kann hier, wo es sich darum handelt, die Werte höherer Ordnung erst abzuleiten, nur ein Wert niederer Ordnung in Frage kommen, ein „*Monopoldienst*“ oder ein „*Monopolgut*“. Die Verfügung über jene ist das „*Dienstmonopol*“, über diese das „*Gutsmonopol*“.

α) Das Dienstmonopol.

aa) Das natürliche.

Das natürliche Dienstmonopol ist sozialökonomisch von sehr geringer Bedeutung und mag hier nur der systematischen Vollständigkeit halber erwähnt werden. Es ist die Verfügungsgewalt über einen Dienst, dessen der Kontrahent dringender bedarf als der Monopolist des Gegenwertes. Der Monopolgewinn stellt sich hier in der Regel als verbrecherische Erpressung dar. Wenn z. B. ein am sonst menschenleeren Ufer in Sicherheit befindlicher Mann einem Ertrinkenden seine Hilfe nur unter der Bedingung einer ungeheueren Belohnung leistet, so erpreßt er den Monopolgewinn eines *Monopoldienstes*. Übergroße Honorare sehr berühmter Ärzte und Verteidiger können zum Teil solche Monopolgewinne sein — zum anderen Teil sind sie, und in der Regel ganz, Lohn höchstqualifizierter Arbeit.

Natürliche Dienstmonopole sind wohl immer nur vorübergehende.

bb) Das rechtliche.

Das *öffentlich-rechtliche* Dienstmonopol ist das, gewissen besonders qualifizierten Personen durch Gesetz vorbehaltene Recht auf Ausübung gewisser Dienstleistungen. Das sind approbierte Lehrer, Anwälte, Patentanwälte, Ärzte, Zahn- und Tierärzte, Hebammen, früher Feldscherer und Hufschmiede, Schornsteinfeger, hier und da vereidete Makler oder Sensale, vereidete Notare, Sachverständige und Dolmetscher usw.

Ferner gehören hierher die Dienste, die die öffentlichen Körperschaften ihren Monopolverwaltungen vorbehalten haben: der Dienst der Nach-

richtenvermittlung im Briefpost- und Telegraphenwesen, der Dienst der Personen- und Güterbeförderung im Fahrpost- und Eisenbahnwesen, das von einigen Gemeinden monopolisierte Recht des Straßenbahnwesens usw.

Das privatrechtliche Dienstmonopol kann durch Vertrag einer Gruppe von Dienstleistenden entstehen, die sich verabreden, ihre Dienste nur gegen einen den „natürlichen" Lohn übersteigenden Monopolistenlohn zu leisten. Solche Monopole haben im Mittelalter und der Gegenwart zuweilen Verbände hochqualifizierter Handwerksgesellen durchsetzen können; alle Gewerkschaften haben das gleiche Bestreben, den „natürlichen", d. h. durch die freie Konkurrenz bestimmten Lohn um einen Monopolgewinn zu erhöhen. Davon mehr in der Nationalökonomik.

β) Das Gutsmonopol.

Das Gutsmonopol, und zwar das „natürliche" und das „rechtliche", ist das Monopol sensu strictiori. Der Begriff wird in der bisherigen Theorie fast ausschließlich in diesem Sinne gebraucht; nur hier und da, z. B. gelegentlich bei Ricardo, wird das Produktionsmonopol als „eine Art von Monopol" bezeichnet. Das Wort stammt auch aus jener Sphäre: es bedeutet dem Wortsinn nach ursprünglich den „Alleinverkauf", d. h. die Machtposition eines Verkäufers, der allein ein von mehreren begehrtes Gut feilhält und daher einen höheren als den durchschnittlichen, als äquivalent betrachteten „natürlichen" oder „gerechten" Preis dafür erlangen kann. Von hier aus hat sich der Begriff auf alle Machtpositionen im Gütertauschverkehr erstreckt, die ihren Inhabern gestatten, einen solchen „Monopolpreis", d. h. einen Preis einzustreichen, der um den Monopolgewinn höher ist als der natürliche.

aa) Der Monopolpreis.

Manche wollen beim Gutsmonopol noch zwischen Verkaufs- und Ankaufsmonopol unterscheiden, je nachdem eine Wirtschaftsperson Wertdinge gegen Geld verkauft oder für Geld ankauft; aber das ist nicht streng wissenschaftlich gedacht, wenn auch aus praktischen Gründen nicht unbrauchbar: denn aller Verkauf ist gleichzeitig Ankauf. Wenn ein Monopolist Güter oder Dienste verkauft, so kauft er Geld ein, — und wenn er Güter oder Dienste kauft, so verkauft er Geld. In jedem Falle tauscht sich Wertding gegen Wertding zu einem Monopolpreise: jedes

einzelne Wertding, das der Monopolist in Tausch gibt, ist um den Monopolgewinn teuerer — jedes einzelne Wertding, das der Kontrahent in Tausch gibt, um den gleichen Betrag billiger, als wenn der Tausch sich nicht unter dem „Monopolverhältnis" vollzogen hätte. Der Monopolgewinn erscheint auf Seite des Monopolisten als Aufschlag auf den äquivalenten Preis, auf Seite des Kontrahenten als Abzug von dem äquivalenten Preise jedes einzelnen Wertdinges, das er zum Tausch bringt: vom Standpunkt des Kontrahenten aus ist der Monopolgewinn „Monopoltribut", wie wir ihn nennen wollen, den er abtritt, und den der Monopolist einstreicht.

Das gilt für jede der uns bekannten Formen des Tausches.

Beim Verkauf von Gut gegen Gut erhält das Monopolgut den Monopolpreis, d. h. der Kaufpreis enthält den Aufschlag des Monopolgewinns.

Bei dem Tausch durch Miete enthält der Leihepreis den Aufschlag.

Beim Verkauf von Gut gegen Dienst wird der Lohn um den Abzug des Monopoltributs gekürzt.

Der Monopolgewinn oder Monopoltribut ist beim Gutsmonopol immer ein unmittelbarer Anteil am Arbeitsertrage des Kontrahenten. Er kann aus keiner anderen Quelle stammen.

Beim Verkauf von Monopolgütern ist er Anteil am Ertrage früherer Arbeit, bei der Leihe und dem Dienstvertrage unter dem Monopolverhältnis ist er Anteil am Ertrage künftiger Arbeit.

Dort nämlich, wo das Monopolgut verkäuflich ist, und der Kontrahent in der Lage ist, es zu kaufen, zahlt er den Preis, und daher auch den Monopolgewinn, aus Gütern früherer Beschaffung.

Dort aber, wo das Monopolgut nicht verkäuflich ist, oder der Kontrahent nicht die Mittel besitzt, es zu kaufen, muß er sich vertragsmäßig verpflichten, dem Monopolisten einen Teil seiner künftigen Güterbeschaffung als Monopolgewinn abzutreten.

Das kann er in zwei Rechtsformen tun, als Selbständiger im Mietsvertrag oder als Unselbständiger im Dienstvertrag.

Im ersten Falle zahlt er statt des äquivalenten Mietspreises (in der Pacht für Grundstücke, in der Miete für Werkgüter, Wohnung oder Verwendungsgüter, im Zinse für Geld) den um den Monopolgewinn erhöhten Monopolpreis.

Im zweiten Falle empfängt er statt seines äquivalenten Lohnes den um den Monopoltribut gekürzten Monopollohn.

Wir sehen, daß hier überall das „naturrechtlich" an sich ganz legitime, sittlich unanfechtbare Verhältnis des Tausches, bzw. Kaufes, einen dem Naturrecht widersprechenden Inhalt erhält. Die äußere Form des Vertrages ist die gleiche, wie die des äquivalenten Tausches: aber sein Inhalt ist eben nicht mehr der „gerechte", äquivalente, sondern der „ungerechte" Tausch durch einseitige Festsetzung des Verhältnisses zwischen Wert und Gegenwert unter dem Monopolverhältnis.

Derartige Verträge zwischen zwei Kontrahenten, von denen der eine die „Notlage" des anderen ausnutzt, der eines von ihm besessenen Gutes dringend bedarf, nennt man „wucherisch". Im Substantiv heißt die Beschaffungshandlung „Wucher", wenn es sich um Miete und Darlehen handelt, „Ausbeutung", wenn es sich um Dienstverträge handelt. Das Wort bedeutet ursprünglich die wirtschaftlich-legitime Ausbeutung von Naturschätzen (Minen, Forsten usw.), ebenso das von Marx gern gebrauchte Wort „Exploitation". In der Agitation und agitorischen Schriften nennt man die Monopolisten des Dienstvertrages oft „Ausbeuter" oder „Exploiteure".

Der Monopolgewinn kann sich also, um es noch einmal herauszuheben, „realisieren", d. h. in Form von Werten in die Personalwirtschaft des Monopolisten eingehen, entweder durch Aufschlag auf den äquivalenten (naturrechtlichen, „natürlichen") Preis (Kaufpreis, Leihpreis, Mietspreis) oder durch Abzug von dem äquivalenten („natürlichen") Lohn.

Die erste Form beherrscht den Markt der Güter.

Die zweite Form beherrscht den Markt der Dienste.

Durch die erste Form, den Aufschlag, werden vorwiegend „Selbständige" „ausgebeutet", und zwar zumeist die Konsumenten der Verwendungsgüter, die als solche im bürgerlichen Staate sämtlich freie, selbständige Kontrahenten sind, durch Aufschlag auf den Kaufpreis; — und die selbständigen „Hersteller" und Händler aller Art durch Aufschlag auf den Leihepreis. Nur in einem wichtigen Falle erleidet diese Regel eine Ausnahme: das Verwendungsgut des Wohnhauses bzw. der Wohnung wird in der Regel nicht verkauft, sondern nur vermietet, so daß der Monopolgewinn sich hier als Aufschlag auf den Mietspreis, nicht als solcher auf den Kaufpreis realisiert.

Durch die zweite Form, den Abzug, werden vorwiegend die „Unselbständigen" ausgebeutet.

bb) Die Monopolgüter.

1. 1. Natürliche Monopolgüter.

Vorübergehende natürliche Monopolgüter sind alle Güter, die aus irgendwelchen nicht dauernden natürlichen Ursachen stärker begehrt als angeboten werden, solange dieses Verhältnis dauert. Das kann sehr kurze Zeit dauern, etwa nur während einiger Momente auf einem einzelnen Markte — und sehr lange Zeit, wenn z. B. der Verkäufer ein „Marktgeheimnis“ besitzt und bewahrt, so daß andere Verkäufer nicht mit ihm in Wettbewerb treten, oder wenn er sämtliche Fundstellen eines seltenen Gutes besitzt; so z. B. hatte das Haus Rothschilds lange ein Quecksilbermonopol, bis die kalifornischen Gruben erschlossen wurden. In der Mitte steht das Monopolgut des Getreides während einer Teuerung oder in einer belagerten Stadt.

Dauernde natürliche Monopolgüter sind solche Güter, die aus dauernden natürlichen Ursachen stärker begehrt werden, als sie angeboten werden können: hierher gehört der Besitz von Weinbergen, die ein Edelprodukt tragen, und von Schöpfungen verstorbener Großmeister der Kunst (die beiden immer wiederholten Lieblingsbeispiele der Klassiker), ferner Autographen berühmter Verstorbener, alte Geigen und Celli; seltene Naturschätze, z. B. ein Archäopteryx oder das Ei einer ausgestorbenen Vogelart, das Wasser von Heilquellen, seltene Münzen oder Briefmarken usw.

2. 2. Rechtliche Monopolgüter.

αα) Öffentlich-rechtliche.

Vorübergehende öffentlich-rechtliche Monopolgüter sind alle solche, die aus nicht dauernden öffentlich-rechtlichen Ursachen in geringerer Menge angeboten als begehrt werden. Das sind die Güter, bei denen die Konkurrenz durch Gesetz oder Verleihung *auf bestimmte Zeit* ausgeschlossen ist: das erstere ist der Fall z. B. bei den unter Autorenschutz und Zollschutz, das letztere bei den unter Muster- und Patentschutz stehenden Gütern und den Produkten der privilegierten Handels- und Kolonialgesellschaften; ferner bei gewissen Gütern, die aus Gründen der öffentlichen Sicherheit nur von bestimmten Personen verkauft werden dürfen: Arzeneien, Serumpräparate, Dynamit.

D a u e r n d e öffentlich-rechtliche Monopolgüter sind alle solche, die aus dauernden öffentlich-rechtlichen Ursachen in geringerem Maße angeboten als begehrt werden. Das sind vor allem die in öffentlichen Monopol- und Regalverwaltungen erzeugten Güter: Salz, Spiritus, Tabakfabrikate usw.

ββ) P r i v a t r e c h t l i c h e.

Bei den privatrechtlichen Monopolgütern handelt es sich wohl immer um ein vorübergehendes Monopol.

Es sind das Güter, deren „Herstellung" zum Markte durch Vertrag zwischen ihren Herstellern absichtlich eingeschränkt wird, um das Angebot unter dem Begehr zu halten und dadurch den Preis über die natürliche Höhe zu treiben. Solche Verabredungen sind theoretisch auch in der reinen Ökonomie denkbar: die Getreidehändler, Müller und Bäcker sind, ob mit Recht oder Unrecht, früher fast bei jeder Teuerung beschuldigt worden, sich zur Erpressung von Wucherpreisen „verschworen" zu haben.

2. Das Produktionsmonopol.

Rufen wir uns den Gegensatz zwischen Tausch- und Produktionsmonopol noch einmal ins Gedächtnis zurück.

Beim Tauschmonopol realisiert sich der Monopolgewinn durch A u f s c h l a g a u f d e n n a t ü r l i c h e n P r e i s bzw. Abzug vom natürlichen Lohn. Der Preis der Monopoldienste und Monopolgüter ist ein M o n o p o l p r e i s.

Dagegen realisiert sich beim Produktionsmonopol der Monopolgewinn durch G e w i n n a m n a t ü r l i c h e n P r e i s e. Der Monopolist hat einen Vorteil der Ersparnis an einem oder mehreren der Produktionskosten: wenn das Produkt den natürlichen, d. h. seinen nicht-begünstigten Konkurrenten den äquivalenten Preis trägt, so ist des Monopolisten Gewinn höher als der ihre. Dieser Übergewinn ist der Monopolgewinn.

Wir unterscheiden nach den drei Komponenten der Produktionskosten drei Unterarten des Produktionsmonopols:

Ersparnis an den Generalunkosten konstituiert das U m s a t z - m o n o p o l, wie wir es nach dem wichtigsten Fall nennen wollen, an den Spezialkosten das E r z e u g u n g s m o n o p o l, an den Transportkosten das T r a n s p o r t m o n o p o l.

α) Das Umsatzmonopol.

aa) Das „natürliche“.

Ein natürliches Umsatzmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Gründen eine bestimmte Summe von Generalunkosten auf mehr verkaufte Produkte (Güter oder Dienste) verteilen kann, oder, um es auch von der anderen Seite darzustellen, der auf eine bestimmte Menge von Produkten weniger Generalunkosten aufzuwenden hat, als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen.

In solcher Machtposition gegenüber seinen Mitbewerbern befindet sich namentlich jeder Produzent, der an einer starken Verkehrsader seßhaft ist, wo mehr Kunden vorbeikommen als an anderen Stellen, z. B. ein Gastwirt an einer Eisenbahnstation, auf einem Bergpaß, an einer Straßenkreuzung oder Furt oder Fähre, wo die Vorüberkommenden warten müssen: ferner ein Arzt oder Anwalt u. dgl. oder ein Ladenbesitzer an der Hauptstraße oder dem Hauptplatze einer verkehrsreichen Stadt. (Dasselbe gilt für Bettler, es ist bekannt, daß „gute Stellen“ an Kirchen usw. zuweilen teuer an Mitglieder der edlen Zunft verkauft werden.) Ein solcher Produzent hat dieselben oder nur wenig mehr Generalunkosten, z. B. für Heizung, Beleuchtung, Bedienung, in der reinen Ökonomie auch für Wohnung (hier geht die Bodenmiete nicht mit ein) usw., verkauft aber viel mehr seiner Produkte als seine Mitbewerber, gewinnt also an jedem einen Überpreis, den Monopolgewinn.

Solche Verkehrsmonopole sind vorübergehend, z. B. in Ausstellungen oder Feststädten, oder wenn der Verkehr andere Wege einschlägt (Postwirtshäuser nach Einführung der Eisenbahn). Sie sind dauernd, wenn sie auf unabänderlichen natürlichen Ursachen beruhen: ein Wirtshaus am Hafen von Hamburg oder London oder ein Laden an der Kreuzung der Friedrich- und Leipzigerstraße wird wahrscheinlich solange Monopolgewinn abwerfen, wie eine menschliche Gesellschaft höherer Ordnung besteht.

bb) Das rechtliche.

Wie durch die Gunst der Lage kann auch durch rechtliche Verleihung ein Verkehrsmonopol dieser Art entstehen. Hierher gehört der Konzessionszwang für Gastwirtschaften, der die Konkurrenz einschränkt, namentlich in alkoholfeindlichen Städten und Gemeinden; die Gemeinde

Grunewald bei Berlin duldet nur ein Restaurant, das dadurch eine Art von Monopol genießt.

β) Das Erzeugungsmonopol.

aa) Das „natürliche".

Ein natürliches Erzeugungsmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Ursachen auf das einzelne Produkt geringere Spezialspesen aufzuwenden hat als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen, also an ihrem Preise, auch wenn er der natürliche ist, einen Monopolgewinn realisiert.

Ein vorübergehendes natürliches Erzeugungsmonopol stellt z. B. der Besitz eines Bergwerks dar, das reicher oder leichter zugänglich ist als andere unter sonst gleichen Umständen. Wenn man z. B. wie in Gellivara das reichste Eisenerz im Tagebau brechen kann, so hat man ein starkes Monopol gegenüber solchen Erzproduzenten, die ärmere Gruben im Schachtbau ausbeuten.

Ein dauerndes natürliches Erzeugungsmonopol ist z. B. der Besitz einer Wasserkraft, die dem Betriebsinhaber die Beschaffung von Kohlen zur Maschinenbetreibung erspart. Das wichtigste Beispiel, das für die Theorie von höchster Bedeutung geworden ist, ist das Eigentum an Äckern höherer natürlicher Fruchtbarkeit. Aus diesem Vorteile leitet Ricardo die eine Wurzel der Grundrente ab.

bb) Das rechtliche.

Ein privatrechtliches Erzeugungsmonopol kann z. B. ein Unternehmer haben, der die Arbeit von Gefangenen vom Staate zu billigem Preise gemietet hat; ein öffentlich-rechtliches hat z. B. ein Gewerbe, das Export- oder Fabrikationsprämien erhält, vor seinen Konkurrenten im Auslande. Solche Maßnahmen können als „Erziehungsbeihilfen" im Sinne Fr. Lists auch wohl in der reinen Ökonomie vorkommen.

γ) Das Transportmonopol.

aa) Das natürliche.

Ein natürliches Transportmonopol hat jeder Produzent, der aus natürlichen Ursachen auf das einzelne Produkt weniger Transport-

spesen bis zum Markte aufzuwenden hat als seine Mitbewerber unter sonst gleichen Umständen, also an ihrem „natürlichen“ Preise einen Monopolgewinn realisiert.

Vorübergehend ist solches Monopol, wenn ein guter Verbindungsweg aufgelassen wird oder verfällt: wenn eine Landstraße eingeht oder eine Eisenbahn aufgegeben werden muß, oder ein Flußarm versandet, auf dem der Produzent bis dahin seine Güter verfrachtet hatte.

Dauernd ist es, wenn er einem Markte näher sitzt als seine Mitbewerber. Auch das ist für die Theorie sehr wichtig geworden, weil Ricardo aus diesem Monopol die zweite Wurzel der Grundrente abgeleitet hat. Der Landwirt in solcher Lage gewinnt am natürlichen Preise des Urprodukts den Monopolgewinn der Grundrente.

bb) Das rechtliche.

Ein öffentlich-rechtliches Transportmonopol hat ein Produzent, der durch Gesetz oder Verleihung in bezug auf seine Transportkosten besser gestellt ist als seine Mitbewerber. Ein solches Monopol kann der Staat durch seine Tarifpolitik auf Eisenbahnen, Flüssen und Kanälen gewissen heimischen Unternehmergruppen gegenüber denen des Auslandes oder anderer Landesteile gewähren.

Ein privatrechtliches Transportmonopol stellen z. B. die öffentlichen oder heimlichen „Refaktien“ (Tarifrabatte) dar, die eine Bahnverwaltung einem großen Konsumenten gewährt. Wenn Bahn und Unternehmung einem Konzern angehören, kann das Monopol für die Konkurrenten sehr empfindlich werden.

Zum Schlusse sei noch bemerkt, daß selbstverständlich ein einziger Betrieb sich mehrerer oder aller dieser monopolartigen Produktionsvorteile erfreuen kann: ein Landwirt kann z. B. auf bestem Boden dicht am Markte sitzen und dabei noch einen vorzüglich gehenden Gastwirtsbetrieb führen, weil sein Haus, schön an Wald und See gelegen, ein beliebter Ausflugsort der Städter ist.

b) Die Bedeutung der Personalmonopole für die kapitalistische Ökonomie.

Wir haben alle Formen des Monopols entwickelt, die in der reinen Ökonomie vorkommen können, erstens, weil wir diese Analyse brauchen, um die physiologischen Vorbilder für die heterometrisch übertriebenen Erscheinungen der pathologischen Ökonomie zu kennen; — und zweitens,

weil auch hier wieder die Heterometrie von der alten Theorie oft genug für die Normalität gehalten worden ist.

Im allgemeinen aber darf gesagt werden, daß die Bedeutung der Monopole in der reinen Ökonomie sehr gering ist. Das wird sich mit voller Klarheit erst in der nationalökonomischen Betrachtung ergeben können. Aber wir können diese Behauptung mit einiger Sicherheit durch die Tatsache erhärten, daß die Personalmonopole sogar in der kapitalistischen Wirtschaft keine allzu großen sozialökonomischen Schäden verursachen.

Darunter verstehe ich solche Schäden, die größere Gruppen von ökonomischen Personen gleichzeitig auf lange Dauer empfindlich benachteiligen. Das Personalmonopol benachteiligt aber nur einzelne Personen auf längere Zeit, und größere Gruppen nur vorübergehend, in empfindlichem Maße.

Und zwar gilt auch das letzte nur von dem Monopol sensu strictiori, dem Gutsmonopol. Das Produktionsmonopol ist in allen seinen Arten sozialökonomisch sehr harmlos: es gewährt nur einigen Begünstigten Vorteile, die kaum je zum unmittelbaren Schaden einiger Konkurrenten ausschlagen. Und die andere Abart des Tauschmonopols, das Dienstmonopol, trifft gar überhaupt nur Einzelne vorübergehend und gehört eher in die Kriminalistik als in die Ökonomie.

Nicht ganz so unschuldig ist das Gutsmonopol, das wir aus diesem Grunde noch etwas näher in seiner kapitalistischen Ausgestaltung betrachten wollen.

Hier ist das Monopol an verkäuflichen Verwendungsgütern eine vergleichsweise harmlose Erscheinung. Es ist entweder zeitlich sehr eng begrenzt, nämlich auf vorübergehende Notzeiten eines einzelnen oder einer Gesamtheit, so z. B. der Monopolpreis des Getreides in einer Hungersnot oder einer belagerten Stadt. Oder es ist zwar dauernd, aber sachlich sehr eng begrenzt auf eine kleine Gruppe von Gütern, die für den Bedarf der großen Masse nicht in Betracht kommen, von Seltenheiten. — Nicht das Personalmonopol, sondern nur das Klassenmonopol bringt es fertig, von notwendigen Verwendungsgütern der großen Massen auf die Dauer den Monopolpreis zu erpressen: so die Zölle auf Korn, Fleisch, Baumwolle, die Monopole auf Salz, Tabak, Spiritus usw.

Im Gegensatz zu den Verwendungsgütern sind diejenigen Beschaffungsgüter, die zu Monopolgütern werden können, in der Regel unverkäuflich. Nicht immer, es gibt Ausnahmen: mit dem Beschaffungsgut des Saatgetreides kann in der Zeit einer Teuerung ein

sehr übler Wucher getrieben werden. Aber auch das ist, wenn es auch ganze Gruppen treffen kann, nur kurz dauernd.

Zumeist aber sind die Monopolgüter der Beschaffung unverkäuflich, und der Monopolgewinn realisiert sich als Aufschlag auf den Mietspreis bei Selbständigen oder als Abzug vom Arbeitslohn bei Unselbständigen, als „Wucher" oder „Exploitation".

Der Wucher kann einzelne Selbständige schwer schädigen und sogar wirtschaftlich vernichten. Aber das bleibt sozialökonomisch bedeutungslos; nur die Bewucherung ganzer Gruppen hat uns zu interessieren. Und solche Bewucherung hat in der Form des Vieh- und Geldwuchers, des Hypothekenwuchers und der Gütermetzgerei in der Tat ganze Bauernbezirke schwer geschädigt. Wir werden aber sofort sehen, daß dieser „epidemische Wucher" nur da vorkommen kann, wo das Klassenmonopol die Bedingung dafür liefert.

Dasselbe gilt von der Exploitation, der Ausbeutung Unselbständiger durch die Eigentümer der Beschaffungsgüter („Produktionsmittel"). Auch sie ist in sozialökonomisch bedenklicher Weise nur da möglich, wo das Klassen-Monopolverhältnis besteht.

Dieser Darlegung, dem Zentralproblem unserer Wissenschaft, wenden wir uns nunmehr zu.

B. Die Beschaffung in der politischen Ökonomie.

(Die Klassenmonopole.)

Auch in den historisch gegebenen politischen Ökonomien können die „Werte" nur durch Arbeit „hergestellt" werden. Aber die „Beschaffung" der Werte für die einzelne Personalwirtschaft erfolgt hier nicht nur durch eigene Arbeit oder durch äquivalenten Tausch (abgesehen von den seltenen Fällen der Beschaffung durch die natürlichen Personalmonopole), d. h. durch das ökonomische Mittel, sondern auch durch unentgoltene Aneignung, d. h. durch das politische Mittel.

I. Das unentfaltete politische Mittel.

Nach Konstituierung des Staates als Rechtsstaat wird das unentfaltete politische Mittel den Staatsgenossen gegenüber zum Verbrechen, während es vorher legitimer Erwerb war und noch lange, bis zur Konstituierung der internationalen Rechtsgemeinschaft durch das Völkerrecht, gegenüber Angehörigen fremder Staaten für erlaubt gilt.

Das unentfaltete politische Mittel beschafft sich die von der Personalwirtschaft seines Anwenders bedurften Werte entweder durch offene Aneignung mittels Gewalt oder Drohung mit Gewalt: Mord, Raub, Erpressung (von Gütern), Nötigung (zu Diensten), Notzucht (zu einem Geschlechtsdienste), oder durch heimliche Aneignung: Diebstahl und, bei anvertrauten Gütern: Unterschlagung, Untreue. Oder durch Handlungen, die irgendeine Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung „vorspiegeln": Vorspiegelung falscher Tatsachen: Betrug, Falschmünzerei; Vorspiegelung gleicher Risiken: Falschspiel, Falschwetten; Vorspiegelung hoher Risiken als niedere: Überversicherung von Schwerkranken oder bei der Absicht des Selbstmordes, des Mordes, der Brandstiftung, der Herbeiführung einer Schiffskatastrophe usw. Diese Dinge gehören in die Kriminalistik.

II. Das entfaltete politische Mittel.

Dagegen werden die politischen Ökonomien entscheidend beherrscht von dem entfalteten politischen Mittel, dem S t a a t e ; wie er entstanden ist als das „kleinste Mittel" der Eroberer zur dauernden Befriedigung ihrer Bedürfnisse, so ist er auch heute noch das kleinste Mittel der dauernden Beschaffung unentgoltener Werte für die herrschende Klasse als Ganzes und die Personalwirtschaft ihrer einzelnen Mitglieder; ist er heute noch die auf die Dauer berechnete Bewirtschaftung der unteren Klasse durch die herrschende.

Man kann den Staat auffassen als eine ökonomische Kollektivperson der herrschenden Klasse, die sich die Arbeitskraft der Untertanen als „Werte" beschafft hat: natürlich ist es ihre Aufgabe, diesen beschafften Wert bis zur Verwendung pfleglich zu verwalten, d. h. vor Verlust und Verderb zu bewahren; das ist die ratio essendi des Grenz- und Rechtsschutzes und aller später vom höheren Staate übernommenen gemeinnützigen Funktionen: die Erhaltung der Untertanen bei möglichst hoher Prästationsfähigkeit.

Es kann hier nicht unsere Aufgabe sein, zu zeigen, wie der Staat sich im Laufe der Entwicklung immer mehr zu einer Einrichtung entwickelt, die tatsächlich den gemeinen Nutzen aller Staatsbürger anstrebt. Das gehört in die „reine Staatslehre". Hier kann nur angedeutet werden, daß das politische Mittel mehr und mehr vom ökonomischen zurückgedrängt und ersetzt wird, und daß die Tendenz der Entwicklung unzweifelhaft dahin geht, den durch das Gewaltrecht entstandenen Staat zuletzt ganz in einen nur vom Naturrecht beherrschten Staat umzu-

wandeln, der aussehen wird, als sei er wirklich durch einen „Gesellschaftsvertrag“ entstanden. Was die Naturrechtler, vor allem Jean Jacques Rousseau, verführt durch die „Kinderfibel“, an den Anfang seiner Entwicklung setzten, wird ihr Endergebnis sein: die „Freibürgerschaft“, wie ich diese Staatsform genannt habe.

Noch ist dieses Ziel, die Sehnsucht aller Menschenfreunde, längst nicht erreicht; noch ist der Staat zu einem großen Teile ökonomische Kollektivperson der oberen Klassen zur unentgoltenen Beschaffung von Teilen des Arbeitsertrages der unteren Klassen. Nur diese Seite des Staatswesens hat uns hier zu beschäftigen. Wir wollen aber, wenn wir seine partie honteuse behandeln, niemals vergessen, daß dieses zwieschlächtige Wesen auch eine partie honorable hat: als Organisation des Gemeinnutzens im reinen Sinne des Wortes, d. h. des Nutzens aller Bürger, nicht nur einer oder einiger Klassen.

Hier ist eine Zwischenbemerkung zu machen. Der Anarchismus geht in die Irre, weil er nur die eine Seite der Dinge sieht, die „partie honteuse“, den Staat als Klassenorganisation. Daher seine Staatsfeindschaft: er will das „boshafte Tier“, wie der Staat einmal genannt wurde, ganz ausrotten und gibt sich entweder der utopischen Hoffnung hin, eine große Gesellschaft könne sich ohne eine mit Zwangsgewalt ausgestattete Autorität selbst lenken; — oder er verzichtet bewußt auf alle Vorteile gesellschaftlicher Kooperation im großen und strebt die Zersplitterung der großen Gesellschaft in unzählige kleine Gruppen an, d. h. er verzichtet um der Freiheit willen auf den Reichtum. Beides ist falsch: eine mit Zwangsgewalt ausgestattete Autorität der Lenkung ist unentbehrlich — aber sie ist auch der Freiheit nicht gefährlich, wenn das politische Mittel nicht mehr hineinspielt: und darum ist kein Verzicht nötig, weder auf die Freiheit, noch auf den Reichtum.

Auf der anderen Seite sieht der Legitimismus — so wollen wir die Klassentheorie der herrschenden Klassen nennen — nur die andere Seite der Dinge, die „partie honorable“, den Staat als Organisation des Gemeinnutzens. Das ist ebenso einseitig und falsch, und diese Ansicht der Dinge haben wir vor allem zu bekämpfen, weil sie das wissenschaftliche Verständnis der Gesellschaftswirtschaft unmöglich macht.

a) Das öffentlich rechtliche Klassenmonopol der Staatsverwaltung.

Die herrschende Klasse als Totalität, als Kollektivperson, bedient sich erstens des Staates als einer Verwaltungsorganisation,

um unentgolten einen Teil des Arbeitsertrages der unteren Klassen an sich zu ziehen.

Vor Errichtung des bürgerlichen Verfassungsstaates, in den politischen Ökonomien der Sklavenwirtschaft und der feudalen Wirtschaft, geschieht die Aneignung de jure, kraft öffentlichen Rechtes; der Sklave gehört ganz, der Hörige zum Teil seinem Herrn — und wem der Arbeiter gehört, dem gehört natürlich auch die Arbeitskraft und der Arbeitsertrag. Ferner hatten die feudalen Herren zu gewissen Zeiten auch nutzbare Rechte gegenüber persönlich freien Subjekten, die in ihrem Machtbereich verweilten. Der Grundsatz: „nulle terre sans seigneur“ unterwarf alle Eingesessenen ihrem Gerichts- und Steuerrecht, ihren Bann- und Jagdrechten. Und selbst gegenüber Fremden, namentlich Kaufleuten, besaßen sie die verschiedensten nutzbaren Rechte: das Zoll-, Brücken- und Fährenrecht, das Strand- und Grundruhrrecht, das Geleit- und Durchfuhrrecht usw. Das ist die charakteristische Mischung zwischen öffentlichem und privatem Recht, die das Feudalrecht kennzeichnet. Sie beruht nicht etwa auf einer ungenügenden Fähigkeit der Juristen jener Zeit, beides säuberlich zu trennen, sondern ist die notwendige Folge des Rechtszustandes selbst, der darin bestand, daß eine Anzahl von Individuen öffentliche Souveränitätsrechte besaßen, die sie privatwirtschaftlich ausnutzen durften.

Außer diesen nutzbaren Rechten Einzelnen gegenüber gewährleistete das vorbürgerliche Staatsrecht den herrschenden Klassen das Privileg, das „Vor-Recht“, der Staatsverwaltung ebenfalls de jure. Alle ehrenvollen und gut besoldeten Stellungen waren ihnen vorbehalten: im Hof-, Militär-, Verwaltungs- und Regierungsdienst. Und auf Grund dieses Privilegs verwalteten sie denn auch den Staat ganz offen und ohne Skrupel lediglich im Interesse ihrer Klasse, teils durch eine formelle Klassengesetzgebung, durch die sie ihre nutzbaren Rechte und Privilegien befestigten und erweiterten, teils durch eine bloß faktische Klassenpolitik, Klassenverwaltung und Klassenjustiz.

Durch die Gesetzgebung statuierten sie z. B. ihr Recht der Steuerfreiheit. Ihre Klassenpolitik führt in der Außenpolitik den Staat zu Kolonialerwerbungen und Kriegen, deren Geld- und Blutlast die Masse trägt, während ihre Vorteile der herrschenden Klasse zufließen: neues Grundeigentum, wenn die Grundbesitzer den Staat lenken, neue Märkte und Plantagen und Sklavenreviere, wenn die Kaufleute die Herren sind. Die ganze Staatspolitik, der eine Hauptteil der Staatengeschichte, liegt in diesen Sätzen beschlossen: man könnte,

wenn man es nicht wüßte, aus der Zerstörung von Korinth und Karthago ohne weiteres schließen, daß um die Mitte des zweiten vorchristlichen Jahrhunderts der Handelsstand einen Hauptteil der herrschenden Klasse des römischen Staates bildete; und die Geschichte der Conquista in Amerika ist nur verständlich aus dem Klasseninteresse einer feudalen Grundbesitzerklasse.

Das gleiche Klassenmonopol äußert sich in der inneren Politik: in der Handels- und Zollpolitik, indem es zu Lasten der Masse Verträge schließt, die die herrschende Klasse bereichern, in der Finanzpolitik, indem es Anleihen für Zwecke der Herrenklasse aufnimmt, die die Masse verzinsen und tilgen muß; in der Steuerpolitik, indem es alle Lasten nach unten abwälzt, usw. usw.; und sichert das alles durch immer neue Klassenrechte, die dann die Klassenjustiz so wendet, daß die scharfe Schneide immer nach unten, der stumpfe Rücken immer nach oben gekehrt ist.

Seit der Errichtung des bürgerlichen Verfassungsstaates hat sich formell vieles geändert und alles geklärt. Öffentliches und privates Recht sind voneinander geschieden worden. Jetzt hat nur noch der Staat selbst und die den Staat zusammensetzenden, ihm untergeordneten politischen Körperschaften (Gemeinden, Kreise, Provinzen usw.) das Recht, auf Grund einseitiger Zwecksetzung, von Privatpersonen Leistungen in Gütern (Steuern) oder Diensten (Militärdienst, Dienst im Ehrenamt als Schöffen, Geschworene, Vormünder usw.) zu beanspruchen. Aber keine Privatperson hat mehr ein nutzbares Recht an die andere, es sei denn auf Grund zweiseitigen Vertrages oder kraft eines Rechtes, z. B. auf Versorgung (Alimentation), wie es zwischen nahen Blutsverwandten oder auf Grund einer Haftpflicht usw. besteht. Und dennoch ist grundsätzlich alles beim alten geblieben. Auch im bürgerlichen Verfassungsstaate wird, mehr weniger kraß, mehr weniger verhüllt, nach wie vor die Außen- und Innenpolitik im Interesse der herrschenden Klasse auf Kosten der unteren Klassen geführt, gestützt auf noch immer bestehende und zuweilen sogar erweiterte Reste der Klassengesetzgebung, und gesichert durch Klassenverwaltung und Klassenjustiz. Nur die sozialen, fast sozialistischen Demokratien Australiens, außer dem noch halbfeudalen Queensland, und unter jenen vor allem Neuseeland, bilden allenfalls die Andeutung einer Ausnahme: alle anderen Kulturstaaten der Welt sind nach wie vor zu einem bedeutenden Teile „Klassenstaaten", d. h. ökonomische Kollektivpersonen der herrschenden Klasse zur unentgoltenen Aneignung von Teilen des Arbeitsertrages der unteren Klassen.

Und zwar sind sie es noch immer zu einem Teile kraft öffentlichen Rechtes, kraft des Rechtes der Verfassung. Die herrschenden Klassen haben, auch in den Staaten des Repräsentativsystems, noch fast überall im Staate und seinen Untergliedern (Hausbesitzerprivileg der preußischen Städte!) das formelle Privileg der Verwaltung, dank den von ihnen erlassenen Wahlrechten (Zensuswahlsystem, Wahlkreisgeometrie), die sie nur zögernd, nur unter stärkstem Druck, zugunsten der unteren Klassen erweitern. Und das sogar geschieht fast immer und überall nur dann, wenn die inneren Gegensätze zwischen den verschiedenen Interessentengruppen, die die herrschende Klasse zusammensetzen, ihre Widerstandskraft lähmen. Wir verdanken unser bißchen bürgerlicher Freiheit viel weniger der Kraft der Masse als dem Gegensatz zwischen Bourgeoisie und Grundbesitzern (moneyed und landed interest), ganz wie Europa sein bißchen Geistesfreiheit in der Hauptsache dem Gegensatz zwischen weltlicher und geistlicher Macht, zwischen Kaisertum und Papsttum verdankt. Duobus litigantibus tertius gaudet!

Wo aber das formelle Recht nicht auslangt, um ihr Verwaltungs- und Regierungsmonopol aufrecht zu erhalten, da besinnt sich die herrschende Klasse selten lange, es ohne, und im Notfall wider den Sinn und sogar den Wortlaut des Gesetzes aufrecht zu erhalten. Wir beobachten täglich, wie „Wahlen gemacht werden", und zwar nicht nur in den Donaustaaten, nicht nur in den Raubstaaten Südamerikas, nicht nur in Rußland, sondern auch in Frankreich, den Vereinigten Staaten und anderswo. Nur die Methoden wechseln, je nach dem geltenden Rechte und dem Zustande der öffentlichen Meinung und der Gesamtkultur: aber das gleiche Ziel der Monopolisierung der Staatsverwaltung wird fast überall erreicht: durch den Terrorismus des Knüppels oder der Flinte, des Beichtstuhls oder der Kanzel, oder der Bedrohung mit wirtschaftlicher Schädigung (Aussperrung, Boykott, d. h. Achterklärung); — oder durch Bestechung mittels Geld oder sozialer Vorteile (Titel, Rang, Orden), oder wirtschaftlicher Vorteile (Kreisbahnen, Garnisonen); und, wenn alle Stränge reißen, wohl auch durch unmittelbare Fälschung der Wahlresultate.

Auf Grund dieses politischen Monopols der Verwaltung und Regierung hält die herrschende Klasse nach wie vor „die Staatskrippe" besetzt und läßt niemanden als die Klassengenossen heran, abgesehen von einigen schandenhalber zugelassenen „Konzessionsschulzen", wie man charakteristischerweise die bürgerlichen Offiziere nennt, die in die „feudalen" „erstklassigen", dem Adel vorbehaltenen Regimentern aufgenommen

werden. Darin ändert sich auch nichts, wenn die ältere herrschende Klasse des Grundadels sich notgedrungen durch Aufnahme des neuen Geldadels ergänzt: so weit wie der Konnubialverband reicht, reicht auch jeweils das Klassenmonopol; wer, etwa aus Gründen verschiedenen Bekenntnisses, nicht in den Konnubialverband aufgenommen wird, wird auch von dem Klassenmonopol ausgeschlossen.

Dieses Klassenmonopol des öffentlichen Rechtes würde aber in kürzester Zeit dahin fallen, wenn es nicht auf das festeste verankert wäre in einem Privatmonopol des Privatrechts.

b) Das privatrechtliche Klassenmonopol des Gewalteigentums.

Dieses Privatmonopol ist das „Gewalteigentum" im Sinne Eugen Dührings; er versteht darunter solches Eigentum, das seinem Besitzer „Gewaltanteile", ein „Herreneinkommen" (Rodbertus), an der gesellschaftlichen Gesamterzeugung abwirft: m. a. W. es gestattet ihm, aus dem Arbeitsertrage der beherrschten Klasse unentgolten bestimmte Teile vorweg an sich zu ziehen. Diese Gewaltanteile sind Grundrente und Profit; die erstere stammt vom Grundeigentum, der letztere vom Kapitalseigentum, den beiden Repräsentanten des Gewalteigentums.

Es unterscheidet sich *formell* von dem Verwaltungsmonopol dadurch, daß es kein öffentlich rechtliches, sondern ein privatrechtliches Monopol, kein politisches, sondern ein *ökonomisches* Monopol ist, ein Monopol im engeren Sinne, während man jenes eher als „Privilegium" zu bezeichnen pflegt. *Inhaltlich* unterscheidet es sich von dem Verwaltungsprivileg dadurch, daß jenes der ganzen herrschenden Klasse als einer Totalität, einer *Kollektivperson*, als Beschaffungsmittel dient, während dieses unmittelbar den *einzelnen* Mitgliedern der Klasse, die sich im Besitze des Monopols befinden, dient. Oder vielmehr, umgekehrt: wer sich im Besitze des Gewalteigentums befindet, gehört eo ipso, wenn er nur konnubialfähig ist, zur herrschenden Klasse.

Es gibt nur *ein* „primäres" Gewalteigentum; alle anderen Formen sind nur „sekundär", sind aus dem primären erwachsen, wie die Äste aus dem Stamm und der Wurzel, und können daher nur mit ihm existieren, müssen aber auch mit ihm zugrunde gehen.

1. Das primäre Gewalteigentum.
(Das Großgrundeigentum.)

Dieses primäre Gewalteigentum ist das *große Grundeigentum*.

Wir haben bereits in der „staats- und geschichtsphilosophischen Grundlegung" die Trugschlüsse der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation" aufgelöst. Es hat sich ergeben, daß irgendein, ein sehr kleines Flächenmaß überschreitendes, Grundeigentum durch *wirtschaftliche* Okkupation des gesamten Bodens bis auf den heutigen Tag nicht entstanden sein *kann*: denn noch heute würde bei gleichmäßiger Verteilung des Ackerlandes unter alle Familien der Menschheit der Planet erst etwa zur Hälfte besetzt werden können.

Dennoch sind alle diejenigen Erscheinungen vorhanden, die nur eintreten können, wenn in der Tat der gesamte Boden völlig „okkupiert", angeeignet ist: Zersplitterung des Besitzes hier, Zusammenhäufung („Kommassation") dort, Verschuldung überall; und vor allem sind viele Millionen besitzloser Arbeiter vorhanden, die keinen anderen Wert in Tausch gegen Güter geben können, als ihre Dienste.

Da dieser Gesellschaftszustand nur aus der Okkupation des gesamten Bodens erklärt werden kann, da aber die wirtschaftliche, naturrechtliche Okkupation ausgeschlossen werden muß, so kann nur die außerökonomische, naturrechtswidrige Okkupation die Ursache sein. Und dieser Schluß per exclusionem wurde uns denn auch durch die quaestio facti bestätigt.

Das große Grundeigentum ist immer politisches Mittel!

Am allerersten Anfang unserer Wissenschaft, als sie noch undifferenziert zum Betriebe der allgemeinen Philosophie gehörte, besaß einer der gewaltigsten Denker aller Zeiten, Locke, schon diese Erkenntnis. In seiner „Treatise on Government" (1689) spricht er es aus, daß aus allgemeinen naturrechtlichen Gründen die Erde selbstverständlich allen Menschen gemeinsam gehöre, — da aber jeder Mensch ein Eigentum an seiner eigenen Person habe, so gebühre es sich, daß das, was er durch seine Hände geschaffen, sein eigen werde. Aber, sagt er, „dasselbe Gesetz der Natur, das uns auf diese Weise Eigentum gibt, begrenzt auch dieses Eigentum: soviel jemand zu irgendwelchem Nutzen für sein Leben verwenden kann, ehe es verdirbt, soviel darf er durch seine Arbeit als Eigentum aussondern, — was darüber hinausgeht, ist mehr als sein Anteil und gehört den anderen". Demnach ist eine Bodenfläche, die so groß ist, daß ein Mann sie bebauen kann, sein Eigentum, durch seine Arbeit sondert er dies Bodenstück gleichsam aus dem Gemeingut ab! „Das Maß des Eigentums des Menschen hat die Natur deutlich gegeben mit der Ausdehnung seiner Arbeit und seiner Bedürfnisse: keines Mannes Arbeit

könnte alles bezwingen oder sich aneignen; noch könnten seine Genüsse mehr als einen kleinen Teil davon konsumieren, so daß es unmöglich für einen Menschen wäre, auf diese Weise in die Rechte eines anderen überzugreifen oder zum Nachteil seines Nächsten ein Eigentum zu erwerben. Dieses Maß beschränkte in den ersten Zeitaltern der Welt den Besitz jedes Menschen auf eine sehr bescheidene Grenze, auf soviel, als er für sich erwerben konnte, ohne jemand zu schädigen. Und heute noch, so voll auch die Welt erscheinen mag, könnte man ohne Nachteil jedermann Eigentum in diesem Umfange zuerkennen."

Soweit Locke! Wir haben gesehen, daß man auch heute noch, fast anderthalb Jahrhunderte später, jedermann in diesem naturrechtlich begründeten Umfang Eigentum an Grund und Boden zuerkennen könnte, selbst wenn alle Menschen nichts anderes als Bauern sein wollten und könnten.

Durch außerökonomische also, durch politische, nicht durch ökonomische Okkupation, ist das große Grundeigentum in seiner feudalen Urform entstanden. Solange es noch erst nur einen Teil des Volkslandes besetzte, bedurfte es noch der Unfreiheit als rechtlicher Institution: denn freie Arbeiter hätten den Besitzern nicht als Knechte Dienste geleistet, solange irgendwo in erreichbarer Nähe noch Ackerland zugänglich war: „Solange noch jeder arbeitsame Mann so viel Boden fand, als er wollte, konnte niemand sich bewogen finden, für andere zu arbeiten", erklärte uns Turgot mit Recht.

Dann aber gewannen die großen Grundbesitzer allmählich die Macht und nahmen sich damit das Recht, den bisher noch nicht, weder wirtschaftlich, noch politisch, okkupierten gesamten Rest des Bodens für sich mit Beschlag zu belegen, d. h. gegen jedermann zu sperren, der sich nicht zur Zahlung einer Abgabe, der Grundrente, bereit erklärte.

Von jetzt an ist die eigentliche Hörigkeit mit ihrer Bindung des Arbeiters an die Scholle überflüssig geworden. Man kann ihm die „Freiheit" geben — und gibt sie ihm. Der Zweck, ihn zu Abgaben von seinem Arbeitsertrage, zur Zahlung einer Rente zu zwingen, ist jetzt auch gesichert, wenn der Mann persönlich frei ist. Denn sein Arbeitsmittel ist, soweit es ihm irgend erreichbar, gegen ihn gesperrt: er muß die Bedingung des Eigentümers annehmen oder verhungern.

Diese Bedingung, die jeder einzelne Grundbesitzer den Besitzlosen in einer Wirtschaftsgesellschaft stellt, deren ganzer Grund und Boden gesperrt ist, ist die Zahlung des „Monopoltributs" der Grundrente, d. h. die Abtretung eines Teiles des Arbeitsertrages, und zwar in der Form

der Pachtrente, wenn der besitzlose Bedürftige ein Stück Boden mietet, um es als Selbständiger zu bewirtschaften, oder in Gestalt eines Abzuges vom äquivalenten Arbeitslohn, wenn der Grundbesitzer den Besitzlosen als „Arbeiter“ mietet. Es ist in beiden Fällen der gleiche, unter sonst gleichen Umständen gleich hohe Monopolgewinn aus der gleichen Quelle, dem im Rechte des Gewalteigentums entfalteten politischen Mittel, dem durch das primäre Gewalteigentum gesetzten „gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnis“.

α) Die Tatsache der allgemeinen Bodensperrung.

Nun ist aber unsere Wirtschaftsgesellschaft eine solche, in der der ganze Grund und Boden durch das Monopol gesperrt ist. Soweit irgendein Kulturmensch noch ein Fleckchen Erde suchen mag, wo er seine Arbeitskraft beschaffend einsetzen könnte, ohne gänzlich den Zusammenhang mit der Zivilisation aufzugeben; d. h. an jeder Stelle, bis zu der die Beziehungen des Weltmarktes reichen, ja, weiter hinaus: an jeder Stelle sogar, bis zu der sie in irgend absehbarer Zeit reichen werden — findet er den Boden weithin gesperrt durch papierene Rechtstitel eines Eigentums, hinter dem das entfaltete politische Mittel, die Gewalt des Staates, drohend Wache hält. Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als aus der Zivilisation auszuwandern, auf alle Kooperation mit ihren unendlichen Vorteilen zu verzichten, um zwar in Freiheit, aber in jämmerlicher Armut und Verlassenheit zu vegetieren, fast zum Tierzustande zurückzukehren, — oder aus dem Leben auszuwandern, wenn er sich nicht entschließen kann, sich selbst, d. h. seine Arbeitskraft, in die Knechtschaft eines Lohnvertrages zu verkaufen.

Es ist kaum nötig, die allgemein bekannte Tatsache dieser modernkapitalistischen Sperrung alles unerschlossenen Siedellandes durch Spekulanten, durch „Landhaie“, wie der Amerikaner sie nennt, mit Tatsachen zu belegen. Nur einige charakteristische Notizen mögen sie illustrieren:

Sering berichtet von der Bodenpolitik der Vereinigten Staaten von Nordamerika zur Zeit ihrer Gründung!

„Zur selben Zeit, wo die französischen Bauern die Güter des Adels untereinander teilten, trieb die Regierung der amerikanischen Freistaaten einen krämerhaften Handel mit dem ihr anvertrauten Gute, dem Lande der Nation..... Das grundlegende Gesetz vom 19. Mai 1796 bestimmte, daß, sobald eine gewisse Fläche vermessen sei, diese an den

Meistbietenden, aber nicht billiger als für zwei Dollar pro acre und nicht in kleineren Stücken als 9 englische Quadratmeilen (23,3 qkm) verkauft werden sollte."

Das betrifft die alten Staaten im Osten und Süden der Union. Ein halbes Jahrhundert später war Henry George Zeuge des gleichen Prozesses im Westen. Er fragt:

„Nun, warum kann diese unbeschäftigte Arbeit auf dem Lande keine Verwendung finden? Nicht weil alles Land in Benutzung wäre. Obgleich alle Anzeichen, die in älteren Ländern als Beweise von Übervölkerung angesehen werden, sich schon in San Francisco bemerkbar machen, so ist es müßig, von Übervölkerung in einem Staate zu sprechen, der, bei größeren Hilfsmitteln der Natur als Frankreich, noch nicht eine Million Einwohner hat. Innerhalb weniger Meilen von San Francisco ist unbenutztes Land genug, um jedem Manne Beschäftigung zu geben, der ihrer bedarf. Ich will keineswegs sagen, daß jeder unbeschäftigte Mann Landmann werden oder sich ein Haus bauen könnte, wenn er das Land hätte, wohl aber, daß genug dies tun könnten und würden, um den übrigen Beschäftigung zu geben. Was ist es also, das die Arbeit verhindert, sich auf diesem Lande zu beschäftigen? Einfach, daß es monopolisiert und auf Spekulationspreisen gehalten wird, die nicht nur auf den gegenwärtigen Wert begründet sind, sondern auf den erhöhten Wert, der mit dem künftigen Wachstum der Bevölkerung erst kommen soll."

Wieder fünfzig Jahre später sperrt derselbe Prozeß in Argentinien und Brasilien das Land gegen die kleine Ansiedlung. Überall gilt, was Carl Bolle von Brasilien sagt: „Die Großen und Mächtigen erwerben unter irgendwelchen Scheintiteln Latifundien in der Größe kleiner Fürstentümer, und hier wollen sie mit Arbeitern wirtschaften, nicht jedoch selbstwirtschaftende Bauern zu Nachbarn haben, die sich nicht wenigstens zur Ernte bei ihnen verdingen."

Nicht anders ist es in Kanada, nicht anders in Südafrika und Australien, nicht anders wird es im Sudan, in Sibirien, in Anatolien sein, sobald diese Gebiete an den Welt-Getreide- und den Welt-Arbeitsmarkt angeschlossen sein werden. Nur eine Ausnahme gibt es in aller Welt: Neu-Seeland! Hier ist die Politik eines im besten Sinne demokratischen Staates mit aller Tatkraft darauf gerichtet, das aus früheren Zeiten noch vorhandene kapitalistische Großgrundeigentum einzuengen und womöglich zu vernichten. Die Folgen für die Gesundheit des sozialen Körpers sind denn auch fast wunderbar zu nennen. Hier herrscht nahezu die „reine Wirtschaft" meiner Terminologie, d. h. der „rationelle Sozia-

lismus". Wenn die regierende Arbeiterklasse nicht aus theoretischen malthusischen Ängsten vor der Einführung des „Kapitalismus" die Einwanderung erschwerte, würde hier sehr schnell ein mächtiges Gemeinwesen ganz sonderlicher Art emporblühen. So aber ist die Bevölkerung nicht dicht genug für eine hohe Kooperationsstaffel.

Das Bodenmonopol überspannt mithin die ganze Welt und ist darum unentrinnbar. Und wenn heute ein neuer Erdteil aus dem Meere tauchte, flugs würde eine Flagge gehißt. und der Staat dieser Flagge lieferte, kraft seines Hoheitsrechtes der ersten Okkupation, sich selbst, d. h. seiner Herrenklasse, das Land aus, um es zu sperren, ehe es noch für Kulturmenschen möglich sein würde, dort von ihrer Arbeit ein einigermaßen erträgliches Dasein zu leben. Das Monopol ist allgegenwärtig wie die Luft, ist allmächtiger als Dschinghis Khan; es ist der Götze Dschaggernaut, dessen schwerer Prunkwagen seit Jahrtausenden über Milliarden zuckender Menschenleiber zermalmend dahinfährt, Naben und Speichen von Blut und Gehirn überspritzt.

β) Das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis.

Man nennt das „private" Grundeigentum wohl auch das „privative" oder „quiritische". Beide Namen sind bezeichnend: privativ heißt wörtlich: „beraubend" — und kein Tyrann von Aschanti hat jemals in allen Jahren seiner Regierung so viel Glück und Gut geraubt, wie das Bodenmonopol täglich raubt. Und „quiritisch" stammt von Quirit: so hieß der römische Vollbürger nach seiner Leibwaffe, dem Spieße. Mit der Waffe wurde das Monopol aufgerichtet, mit der Waffe aufrecht erhalten; und das blutigste und roheste Erobervolk der Weltgeschichte, das Römervolk, hat dieses Recht des Unrechts zugeschliffen so fein und spitzig wie den Stahl seiner weltbeherrschenden Speere: fast seine einzige Leistung, die geblieben ist!

Auf diese Weise ist aller Grund und Boden unserer Wirtschaftsgesellschaft okkupiert, d. h. gesperrt worden: und auf diese Weise ist das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis, d. h. die Klasse der Arbeiter entstanden, die gezwungen sind, sich jedem zu vermieten, der ihnen in Gestalt des Lohnes einen Bruchteil ihres eigenen Arbeitsertrages zurückgeben will. Solange die Bodensperrung besteht, besteht auch die Arbeiterklasse; sobald der Boden aus dem Monopol gelöst wird, verschwindet sie, und mit ihr Grundrente und Kapitalprofit. F r e i e r B o d e n — f r e i e s V o l k ! Der freie Boden saugt die Proletarier auf.

2. Das sekundäre Gewalteigentum.

Die Sperrung des gesamten Ackerlandes durch das Monopol des großen Grundeigentums produziert und reproduziert die Arbeiterklasse und das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis. Hier sind Ursache und Wirkung, und, wenn man von der Psychologie der besitzenden Klasse ausgeht, Grund und Folge, klar und gesichert gegen jeden Widerspruch gegeben.

Turgot sagt mit Recht: „Wo jedermann Zugang zu freiem Lande hat, wird niemand gesonnen sein, für einen anderen zu arbeiten", d. h. gegen einen Lohn zu arbeiten, der durch einen Abzug vom „natürlichen Lohne" gekürzt ist. Dieser Satz ist niemals bestritten worden und kann niemals bestritten werden. Nur daß bisher alle Theoretiker der Ökonomik ohne Ausnahme, bürgerliche und sozialistische, befangen in der Täuschung durch die „Kinderfibel" von der ursprünglichen Akkumulation, der Überzeugung gewesen sind, diese Bedingung müsse in jeder höher entwickelten Gesellschaft mit einigermaßen dichter Bevölkerung aus natürlichen Ursachen immer gegeben sein. Alle Theorien, die sich mit dem Tiefstand des Arbeitslohnes beschäftigt haben, setzen, ausdrücklich oder stillschweigend, den gesamten Boden als durch ökonomische Okkupation besetzt voraus. Das ist die Voraussetzung, von der aus z. B. Turgot zu der noch ganz naiven Vorstellung kommt, daß der Lohn der Arbeiter durch ihre Konkurrenz untereinander immer auf dem Punkte der Lebensnotdurft gehalten werden müsse; das ist die Voraussetzung, von der sämtliche Varianten der Lohnfondstheorie, die Smithsche, die Malthus-Ricardosche, schließlich die Marxsche ausgehen. Wir werden diese Theorien im vierten Buch ausführlich darstellen und widerlegen: hier sei zunächst festgestellt, daß ihre erste wichtigste Prämisse die Entstehung einer Arbeiterklasse durch die vermeintliche ökonomische Vollbesetzung des Bodens ist; und daß daher die Theorie mit ihrer Prämisse fallen muß.

Die Tatsache, daß eine Arbeiterklasse als solche, d. h. als eine Klasse existiert, die der eigenen Produktionsmittel ermangelt und daher gezwungen ist, sich den Besitzern der Produktionsmittel für einen Lohn anzubieten, der ihren Anwendern einen Mehrwert läßt, — diese Tatsache ist keine „natürliche", sondern ist rechtlich bedingt, ist durch außerökonomische Gewalt, durch das politische Mittel verursacht. Es handelt sich also nicht um eine immanente, sondern um eine historische Kategorie: nach dem Satz „cessante causa cessat effectus" müssen mit der juristischen

Bodensperrung das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis und daher die Arbeiterklasse als solche, d. h. als eine Klasse von Tributpflichtigen, verschwinden und mit ihr jede Form des Mehrwerts.

Solange es aber besteht, erhält in einer Wirtschaftsgesellschaft der politischen Freiheit und Freizügigkeit nicht nur das Großgrundeigentum den Mehrwert in Gestalt der Grundrente, sondern auch jedes andere Großeigentum an Produktionsmitteln. Denn die Freizügigkeit verteilt die Arbeiter über das gesamte Gebiet der Wirtschaftsgesellschaft; sie konkurrieren untereinander um die Beschäftigung bei jedem Mitglied der Oberklasse, das sie an seinem produktiven Eigentum beschäftigen kann und will —, und so werden alle Produktionsmittel „sekundäres Gewalteigentum", das seinem Eigentümer „Mehrwert" abwirft.

Wir verstehen also, um es zu wiederholen, unter sekundärem Gewalteigentum alles Großeigentum an Produktionsmitteln in einem Wirtschaftskreise, dessen gesamter Grund und Boden angeeignet ist.

Seine erste Klasse ist das sekundäre Gewalteigentum am Grund und Boden, und hier sind wieder drei Unterarten zu unterscheiden: das koloniale Großgrundeigentum, das großbäuerliche Grundeigentum in den Kolonien und den ehemaligen Feudalländern und das städtische Grundeigentum. Die zweite Klasse ist das Eigentum an hergestellten Herstellungsmitteln, dem sogenannten Kapital. Auch hier werden wir zweckmäßig zwei Unterarten unterscheiden: das Wucherkapital und das industrielle sogenannte produktive Kapital.

α) Das sekundäre Gewalteigentum an Grund und Boden.

aa) Das koloniale Großgrundeigentum.

Streng genommen ist bereits das moderne koloniale Großgrundeigentum sekundäres Gewalteigentum. Wir haben in der Darstellung der letzten Seiten die Wirtschaftsgesellschaft als ein einheitliches Gebilde aufgefaßt und haben darum das koloniale Großgrundeigentum bereits mit in die Betrachtung einbeziehen müssen. Jetzt werden wir die Tatsache, daß die Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart aus einer Anzahl vorerst nur schwach integrierter kleinerer Wirtschaftsgesellschaften besteht, in Rechnung ziehen und die dynamischen Zusammenhänge zwischen ihnen etwas schärfer betonen.

Da ergibt sich als erste entscheidende Tatsache, daß ohne das Vorhandensein massenhaften, in der Feudalepoche durch erobernde Gewalt

gesetzten Großgrundeigentums im alten Lande (wir werden es von jetzt an das feudalkapitalistische Großgrundeigentum nennen) die Entstehung ähnlicher, modernkapitalistischer Bildungen im neuen Kolonialgebiete unmöglich hätte erfolgen können.

Der economical man okkupiert nur dann große Flächen Landes, wenn er die Aussicht hat, in absehbarer Zeit Grundrente davon zu beziehen. Das aber ist nur dort möglich, wo Sklaverei besteht, oder massenhafte freie Arbeiter sich auf dem Markt anzubieten gezwungen sind. Diese Bedingung aber ist im neuen, weiten, schwach bevölkerten Kolonialgebiet nur dann gegeben, wenn eine starke Zuwanderung aus dicht bevölkerten Gebieten Platz hat. Die Spekulation auf Grundrente im kolonialen Gebiet setzt m. a. W. die Existenz einer Klasse von freien Arbeitern in einem, damit in wirtschaftlichem Austausch von Gütern und Diensten stehendem, anderen Wirtschaftsgebiete des gleichen Gesamt-Wirtschaftskreises voraus. Wo diese Bedingung nicht gegeben ist, kann unmöglich in absehbarer Zeit auf Grundrente spekuliert werden, und dann fehlt jedes Motiv, das den Wirtschaftsmenschen zur juristischen Okkupation großer Strecken veranlassen könnte.

Wo nämlich ein weites Gebiet nur wenig Menschen beherbergt, da kann offenbar nur unter einer Bedingung hohe Grundrente von rechtlich-freien Arbeitern „erpreßt" werden: wenn ein Mann alles Land besitzt; dann sind auch spärlich gesäete Arbeiter „Ryots" (so heißen die feudalen Hintersassen der indischen Rajah) und müssen sich allen Bedingungen des fürstlichen Grundherrn fügen, um nicht zu verhungern. Diese Voraussetzung gilt aber nicht für die kapitalistische Verkehrswirtschaft.

Wo aber viele Grundeigentümer wenn auch noch so großer Latifundien das menschenarme Land unter sich teilen, da konkurrieren sie um die wenigen freien Arbeiter; die Konkurrenz steht „ganz auf ihrer Seite", wie Ricardo sich ausdrückt, und der Arbeitslohn steht dicht am Arbeitsertrage, d. h. die Grundrente steht dicht an Null.

In dieser Lage befindet sich aber jede Grundeigentümerklasse in einem weiten, menschenarmen Gebiete auf unabsehbare Zeit hinaus, wenn die Arbeiterbevölkerung nur durch ihren natürlichen Nachwuchs zunimmt. Denn jede Steigerung des Getreidepreises auf dem Zentralmarkte, und vor allem jede Verminderung der Frachtkosten vermehrt die mit dem Zentralmarkt verbundene Fläche viel schneller, als die Bevölkerung selbst zu wachsen vermag. Man denke an die unendlichen Ackergebiete, die die sibirische Bahn oder jede argentinische Strecke neu erschlossen hat.

Hier könnte also niemals irgend jemand auf den Gedanken kommen, Land zu Spekulationszwecken auszusperren, — der homo lombardstradarius am wenigsten; denn hier wäre niemals ein Geschäft zu machen — wenn nicht die freien Arbeiter in genügender Anzahl von auswärts einströmten. Das römische Recht der unbeschränkten Okkupation ist nur die Bedingung, die Masseneinwanderung aber die Ursache der Bodenspekulation und somit der Grundrente.

Wo aber diese Einwanderung gegeben ist, da sperrt die herrschende Klasse alles neue unbebaute Land immer wieder durch rechtliche Okkupation ab, sobald die Möglichkeit eines Grundrentenbezuges in solche Nähe rückt, daß eine Bodenspekulation aussichtsvoll erscheint.

Die Spekulation ist eine sehr einfache: in so und so vielen Jahren wird voraussichtlich dieser bestimmte Teil des Landes an den beständig wachsenden Weltmarkt für Getreide angegliedert sein. Der Hektar wird so und so viel Zentner Korn tragen, die auf dem zentralen Markte durchschnittlich den und den Preis bringen werden. Davon gehen ab höchstens Transport- und Produktionskosten von der und der Höhe. In diese Produktionskosten sind einbegriffen die Arbeitslöhne für eine berechnete Anzahl zuwandernder Arbeiter, die immer zu mieten sind, wenn man den Lohn ihres Herkunftsortes um ein geringes überbietet. Folglich ist der Ankauf dieses Geländes zu dem und dem Preise bereits eine aussichtsvolle Spekulation.

bb) Das großbäuerliche Grundeigentum.

Nur unter derselben Voraussetzung der Verfügung über eine fluktuierende Arbeiterklasse können die Eigentümer von im Verhältnis kleinem landwirtschaftlichem Grundeigentum Rente beziehen: die Großbauern, wie man sie nennen könnte. Jedoch sei hier bemerkt, daß der Begriff nicht im mindesten im Sinne der Statistik gefaßt werden soll, als Besitzer einer irgendwie absolut bestimmten Quantität Landes. Sondern ökonomisch ist als großbäuerlich zu bezeichnen jedes Grundeigentum, das seinem Eigentümer die regelmäßige Haltung von fremden Arbeitskräften und den Bezug von Mehrwert an ihrer Arbeit erlaubt. Dieses „Großgrundeigentum kleineren Umfanges“, wie ich es einmal genannt habe, umfaßt daher nicht nur den Großbauern der Statistik, der mit zahlreichem festen Gesinde wirtschaftet, sondern auch einen bedeutenden Teil der von der Statistik als mittelbäuerliche Betriebe gezählten Eigentümer; und sogar solchen kleinen Grundbesitz im statistischen

Sinne, der mit besonderer Arbeitsintensität bebaut wird, weil er in besonders günstiger Verkehrslage sich befindet. Ein Handelsgärtner z. B., der auf einer Fläche von 2—3 ha mit 6—10 Gehilfen den intensivsten Gemüsebau treibt, besitzt geradeso ein „Großgrundeigentum kleineren Umfanges“, wie der friesische Marschbauer, der mit ebensoviel Knechten wirtschaftet.

Wäre nicht die Verfügung über „freie“ Arbeitskräfte auch diesen großbäuerlichen Eigentümern gegeben, so könnte sich kein Eigentum diesem Umfang halten. Es würde im Generationswechsel immer wieder auf diejenige Größe reduziert werden, die der Wirtschaftsstufe und Verkehrslage entspricht, oder es müßte durch Genossenschaften bewirtschaftet werden, die den Ertrag genossenschaftlich untereinander verteilen. Der kapitalistische Großbauernbetrieb ist genau so wie der kapitalistische Großgrundbetrieb im Kolonialbezirk nur möglich unter der Voraussetzung, daß eine Klasse freier Arbeiter existiert.

cc) Das städtische Grundeigentum.

Daß die städtische Mietsrente ein Monopolpreis ist, ist eine fast nirgends bestrittene Tatsache. Adam Smith schreibt klipp und klar: „daß die Hausmieten in London teuer sind, entsteht ...... hauptsächlich aus der Teuerung der Grundrente, indem jeder Grundbesitzer wie ein Monopolist handelt“. Dieselbe Anschauung vertreten heute noch die meisten lebenden Ökonomisten.

Der Mechanismus, durch den die städtische Mietsrente sich bildet, ist ein genaues Analogon zu den Verhältnissen, unter denen die Rente des modern-kapitalistischen Großgrundeigentums im Kolonisationsgebiet sich bildet:

Die Zunahme der städtischen Bevölkerung durch ihren eigenen Geburtenüberschuß ist im Verhältnis zu dem vorhandenen Baulande viel zu klein, selbst unter den denkbar günstigsten hygienischen Verhältnissen, als daß jemals eine erhebliche Grundrente hier entstehen könnte. Niemand, und sei er der homo sapiens lombardstradarius in der höchsten Potenz, wird da, wo keine Zuwanderung stattfindet, auf den Gedanken kommen, Spekulationsterrain hinzulegen, d. h. gegen die sofortige Bebauung mit Mietshäusern abzusperren: denn, wie lange er auch warten möge, niemals wird er in dem erzielten Verkaufspreise seinen eigenen Anschaffungspreis samt Zins und Zinseszins, seinen „Buchpreis“, wieder erhalten. Und wo er nicht starke Aussichten hat, mehr als den

Buchpreis zu realisieren, da „spekuliert“ gerade der Lombardstradarius nicht.

Auch hier kann nur die Massenzuwanderung von landlosen Wohnbedürftigen die Grundrente ermöglichen. Der Zusammenhang ist genau der gleiche wie im neuen Kolonialagrargebiet:

Die Massenwanderung ist die Ursache der Spekulation mit dem Grund und Boden, das Recht der Okkupation beliebig großer Flächen ist nur ihre Bedingung.

Sobald die Massenzuwanderung in die Städte zur dauernden gesellschaftlichen Erscheinung geworden ist, können spekulative Köpfe den Zeitpunkt mit einiger Genauigkeit berechnen, in dem ein beliebiges Grundstück in der Peripherie für das Wohnbedürfnis der Bevölkerung wird herangezogen werden müssen, und den Mietspreis, den es unter der Annahme einer bestimmten Bauordnung mindestens bringen wird. Wenn der danach berechnete Verkaufspreis (die kapitalisierte Grundrente der Zukunft) bedeutend größer ist, als der höchste voraussichtliche Buchpreis (Erwerbspreis des Grundstückes samt Zins und Zinseszins, Steuern, Kosten usw. für die längste wahrscheinliche Wartezeit): dann „legt der Spekulant das Terrain hin“.

Sobald die ländlichen Eigentümer erst hinter diese Art von Spekulation gekommen sind, verwandeln auch sie sich in Menschen mit der Psychologie von Lombardstreet. Und so wird die wachsende Stadt durch einen Ring von „Terrains“ umschlossen, die so lange gegen die Bebauung gesperrt werden, bis sie „ihren Preis“ bringen. Und zwar stuft sich der Bodenpreis nach außen so ab, daß — bei sonst gleicher Annehmlichkeit der Lage, Güte der Wohnung, Bequemlichkeit der Versorgung mit anderen Lebensbedürfnissen usw. — der Mietsbedürftige an jedem Punkte dieses Ringes ungefähr die gleiche Last zu tragen hat, natürlich nicht in Geld, wohl aber in Geld und Transportlast an Fahrgeldern und Zeitverlust zusammengenommen. Nur, daß von innen nach außen der Bodenpreis sich so abstuft, daß gerade noch ein genügendes „Gefälle“ bleibt.

Genau so wenig wie im Kolonialgebiet kann der Wohnbedürftige sich hier dem Monopol entziehen. Allerdings ist in der weiteren Umgebung der Stadt jenseits der Grenze, bis zu der die Spekulation noch auf einen Gewinn rechnen kann, Bauland in ungeheuerer Menge für billigsten Preis zu haben, gerade so wie im Kolonialgebiet jenseits der Grenze, bis zu der die Spekulation rationellerweise greift, unendliches freies Land vorhanden ist. Aber so wenig der kapitallose Einwanderer jenes Ackerland besiedeln kann, weil er dadurch auf unabsehbare Zeit hinaus den Zusammenhang

mit dem Getreidemarkte aufgeben müßte: so wenig kann der Arbeiter jenes Bauland besiedeln, weil er dann den Zusammenhang mit der Stadt, seinem Arbeitsmarkte, aufgeben müßte. Denn von jenseits des Ringes ist seine Arbeitsstätte mit den ihm verfügbaren Mitteln an Zeit und Geld nicht mehr regelmäßig täglich erreichbar. Es bleibt ihm also, wie dem Siedler im Kolonisationsgebiet, nichts anderes übrig, als dem Monopolisten den Monopoltribut zu zahlen.

β) Das Kapitaleigentum.

Wir haben festgestellt:

„Solange das gesellschaftliche Monopolverhältnis besteht, erhält in einer Gesellschaft der politischen Freiheit und Freizügigkeit nicht nur das Großgrundeigentum den Mehrwert in Gestalt der Grundrente, sondern auch jedes andere Großeigentum an Produktionsmitteln. Denn die Freizügigkeit verteilt die Arbeiter über das ganze Gebiet der Wirtschaftsgesellschaft: sie konkurrieren untereinander um die Beschäftigung bei jedem Mitgliede der Oberklasse, das sie an seinem produktiven Eigentum beschäftigen kann und will, und so werden alle Produktionsmittel „sekundäres Gewalteigentum", das seinem Eigentümer Mehrwert abwirft."

Das gilt wie für das „modern-kapitalistische" Großeigentum an Grund und Boden, so auch für das Großeigentum an „Kapital".

aa) Der Begriff des „Kapitals".

Das Kapital erscheint in zwei Hauptformen, als Leihe- oder Kreditkapital und als Unternehmerkapital. Die erste Form ist weit älter als die zweite, sie findet sich schon auf sehr primitiven Stufen der Gesittung. Bei den höheren Fischern Nordwestamerikas und bei den meisten Nomaden ist das Darlehen in stark wucherischer Form gebräuchlich: der Schuldner wird dem Gläubiger hörig, bis er gezahlt hat. Einige leiten das Wort „Feud" (französisch féod) von dem germanischen „fee-od", Vieheigentum, ab und erblicken eine der Wurzeln des Feudalsystems im Viehwucher. Auch das Wort „Kapital" wollen einige von „caput", Viehhaupt, ableiten. Es bedeutet aber wahrscheinlich die „Hauptsumme" des Darlehens zur Unterscheidung von den „Interessen" oder Zinsen.

Von hier aus erstreckt sich der Begriff mit dem Beginn der kapitalistischen Ära, d. h. mit dem Eintritt der Freizügigkeit bei

fortbestehendem Klassen-Monopolverhältnis, auf das Unternehmerkapital. War bis dahin nur bares Geld unter dem Begriff verstanden worden, so bezeichnet es von jetzt an alle „produzierten Produktionsmittel" im Gegensatz zum „unproduzierten" Produktionsmittel, dem Grund und Boden. Das Geld, das zwar nicht unmittelbar Produktionsmittel, d. h. in unserem Ausdruck Werkgut ist, wird dem Begriff untergeordnet, weil es, wie alle Güter, auch das Werkgut vertritt — als allgemeiner Wertrepräsentant.

Das ist der Kapitalbegriff der klassischen Doktrin, den wir in Anlehnung an Bastiats Hobelbeispiel schon flüchtig skizziert haben. Ihr zufolge bildet sich alles „Kapital" in diesem Sinne durch freiwillige privatwirtschaftliche Ersparung an dem Einkommen einzelner Wirtschaftspersonen, und bringt in jeder denkbaren Wirtschaftsgesellschaft das Einkommen des Profits bzw. Zinses — und ist umgekehrt aller Profit bzw. Zins Einkommen von „Kapital" in diesem Sinne.

In dieser Lehre sind mindestens drei Fehler:

Erstens unterscheidet sie nicht zwischen der reinen und der politischen Ökonomie. Das ist, wie wir wissen, ihr grundlegender Irrtum. Immer und überall erscheinen ihr die Kategorien der politischen als solche der reinen Wirtschaft, weil sie eben die kapitalistische Ökonomie bereits als die reine anschaut; und darum erscheint ihr die Pathologie als Physiologie, die ungeheuerste Heterometrie als Normalität.

Zweitens verwirrt sie eine personalwirtschaftliche mit einer marktwirtschaftlichen Kategorie: das „Kapital" als Privateigentum — und das „Kapital" als „gesellschaftliches Beschaffungsgut", wie wir es nennen wollen. Auch das wächst aus ihrer allgemeinen Grundauffassung, die das personal- oder privatwirtschaftlich Nützliche immer als das gesellschaftswirtschaftlich Vorteilhafte betrachtet; oder, mit anderen Worten, privatökonomische Rentabilität und sozialökonomische Produktivität gleich setzt.

In der Tat aber handelt es sich hier um zwei ganz verschiedene Kapitalbegriffe. Die Tatsachen sind folgende:

Alle menschliche Wirtschaft bedarf, sobald auch nur die allerunterste Stufe überschritten ist, gewisser Werkgüter, — dadurch unterscheidet sie sich, wie wir wissen, von der tierischen. Diese Werkgüter müssen durch Arbeit beschafft werden. Die isoliert gedachte Wirtschaftsperson muß demnach jeweilig einen Teil ihrer Arbeitskraft, statt auf Beschaffung letzter Verwendungsgüter, auf die Beschaffung von Beschaffungs-, d. h. Werkgütern aufwenden.

Vom Standpunkt der Gesellschaftswirtschaft aus gesehen heißt das, daß die Wirtschaftsgesellschaft demselben Zwang unterliegt. Auch sie hat in jedem gegebenen Zeitpunkt einen bestimmten Teil der gesellschaftlichen Arbeitskraft auf die Beschaffung von Werkgütern zu verwenden. Und zwar wächst dieser Teil mit der Staffel der Kooperation. Denn um so größer wird die Masse von Komplementärgütern, die zur Vollendung eines letzten Verwendungsgutes zusammengebracht werden müssen, um so länger wird der Weg vom ersten Beschaffer des ersten Rohstoffes bis zum letzten Verzehrer. Diese Gesetze gelten für jede denkbare Gesellschaftswirtschaft, für die primitive, wie für die entfaltete, für die reine wie für die politische.

Aber damit ist noch nicht gesagt, daß dieses gesellschaftliche Beschaffungsgut nicht anders gebildet werden kann als durch Anhäufung im Privateigentum einzelner ökonomischer Personen. Die Ausscheidung der nötigen materiellen Mittel könnte z. B. auch durch öffentlich-rechtliche Umlage, auf dem Steuerwege, erfolgen; Theodor Hertzka läßt in seiner Utopie „Freiland" das gesellschaftliche Beschaffungsgut auf diese Weise entstehen. Vor allem aber ist nicht ausgemacht, daß die Bildung dieses Güterstammes nur durch eine relativ winzige soziale Klasse erfolgen kann: warum sollte sie nicht durch alle oder doch viele Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft geschehen können?

D r i t t e n s zeigt jede eindringendere Analyse des Wirtschaftslebens, daß die beiden von uns hier unterschiedenen Begriffe des „Kapitals" sich nicht decken. Das Kapital als personalökonomische Kategorie, als Privateigentum, enthält Bestandteile, die dem Kapital als nationalökonomischer Kategorie, als erspartem gesellschaftlichen Beschaffungsgut, fremd sind: Bestandteile, die weder erspart noch „produzierte Produktionsmittel" sind. Wir werden sie sofort aufzeigen.

Die neuere Theoretik hat namentlich aus dem letztangeführten Grunde eine schwache terminologische Scheidung versucht. Sie nennt diejenigen Arbeitserzeugnisse, die im gesellschaftlichen Herstellungsprozeß zur Weiterbeschaffung, nicht zur unmittelbaren Verwendung, hergestellt werden, „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne" oder „volkswirtschaftliches Kapital" — und setzt ihm das Eigentum der Kapitalistenklasse als „privatwirtschaftliches" oder „Privatkapital" entgegen.

Diese Terminologie könnte allenfalls genügen, wenn es nur nicht gerade hier besonders darauf ankäme, alle Wortbildungen zu vermeiden, die auch nur irgendwie mit gefährlichen Assoziationen beladen sind. Wir werden daher das sogenannte „volkswirtschaftliche Kapital" regel-

mäßig als „gesellschaftliches Beschaffungsgut" bezeichnen und in der Lehre von der Marktwirtschaft behandeln, während wir das Wort „Kapital" streng für die Sphäre reservieren, der es entstammt, die Personalwirtschaft. Wenn wir von Kapital schlechthin sprechen, so meinen wir immer nur das „Privatkapital".

Betrachten wir nunmehr, wie es sich bildet und aus welchen Bestandteilen es sich zusammensetzt.

bb) Die Entstehung des Kapitals.

Kapital entsteht, wie gesagt, nach der Lehre der bürgerlichen Ökonomisten lediglich durch das ökonomische Mittel: es ist Ersparnis aus dem eigenen Arbeitsertrage der Eigentümer oder ihrer Vorfahren; es ist das Ergebnis überlegener wirtschaftlicher Tugenden: höherer Begabung, größeren Fleißes, charaktervoller Entsagung.

1.1. Durch das ökonomische Mittel.

In der Tat können gewisse Privatkapitale auf diese Weise entstehen und sind im geschichtlichen Verlauf so entstanden, haben namentlich einen Teil desjenigen Kapitals gebildet, das zu Beginn der modernen kapitalistischen Wirtschaft vorhanden war und den Keimling des riesenhaften Kapitals der Gegenwart dargestellt hat. Einzelne „Hersteller", namentlich gut situierte größere Bauern, Kunsthandwerker und Künstler, hatten überdurchschnittliche Einnahmen, aus denen sie bei sparsamer Lebensführung ein kleines Kapitälchen zurücklegen konnten; und vor allem waren es größere Händler, die bei gutem Glück stattliche Ersparnisse machen konnten.

Karl Marx und viele andere erblicken in den Handels- und Wuchergewinnen sogar die Hauptwurzel des modernen Kapitals. Das ist entschieden eine Übertreibung. Nur selten verfügte in der vorkapitalistischen Zeit ein Kaufmann über Mittel von genügender Größe, um selbständig einen Handel zu unterhalten, der viel mehr einbrachte als den damals als anständig betrachteten Unterhalt; die Märkte wurden meistens von Genossenschaften vereinigter Kaufleute beschickt, von denen jeder nur eine für unsere Begriffe überaus geringe Menge eigener Waren besaß. Wir werden dem Sachverhalt recht nahe kommen, wenn wir uns auch den Fernhandel jener Zeit als einen genossenschaftlich organisierten Hausierhandel vorstellen. Vereinzelte große Konjunkturgewinne sind gewiß vorgekommen, mußten aber bei dem ungeheuren Risiko, das

die politische Unsicherheit, die Schlechtigkeit der Straßen und die Gefährdung der schwachen Schiffe durch Stürme mit sich brachte, in den meisten Fällen bald wieder verschwinden.

Jedenfalls unterliegt es keinem Zweifel, daß der weitaus größte Teil der privaten Kapitale, mit denen die kapitalistische Wirtschaft begann, nicht durch Ersparnis aus den Erträgen eigener Arbeit gebildet worden ist, nicht dem ökonomischen, sondern dem politischen Mittel seine Entstehung verdankte.

2.2. Durch das politische Mittel.

Es ist nämlich historisch sichergestellt, daß in der präkapitalistischen Epoche größere Kapitale sich vor allem durch das unentfaltete politische Mittel, durch den kriegerischen Raub, bildeten. Die Italiener und Südfranzosen verdankten die Schätze, auf Grund deren sie vom 12. Jahrhundert an die Bankiers von ganz Europa wurden, im wesentlichen der Ausplünderung der gesamten Levante während der Kreuzzüge. Namentlich Venedig, Florenz und Genua haben sich an dieser Beute gemästet. Hier hat denn auch der Wucher seine Rolle gespielt, insofern kluge Kaufleute den in ihrem plötzlichen Reichtum übermütig gewordenen Rittern den Raub abjagten.

Andere große Geldvermögen sind entstanden aus akkumulierter Grundrente kraft des entfalteten politischen Mittels, des Staatsrechtes. Weltliche und geistliche Grundherren, die klug zu wirtschaften oder, um mit den alten Bourgeoisökonomen zu sprechen, zu „entsagen“ verstanden, häuften aus den Tributen ihrer Hintersassen große Kammervermögen an und verstanden es, durch Darlehen und Hypotheken die Güter der weniger vorsichtigen Standesgenossen zu erwerben. Es ist charakteristisch, daß die beiden Herrschergeschlechter, die heute das Gebiet des alten römischen Reiches deutscher Nation unter sich teilen, Habsburger und Hohenzollern, als feudale Beamte zweier der reichsten Städte des mittelalterlichen Deutschlands zu dem Geldvermögen gelangt sind, das der goldene Schlüssel zur Pforte des politischen Erfolges für sie geworden ist: die Habsburger als Stadthauptleute von Straßburg, die Hohenzollern als Burggrafen von Nürnberg. Mit der Geldwirtschaft und ihren Finessen vertraut, sammelten sie die Schätze, mit denen ein glücklicher Erbe hier die Kaiserwürde, dort die Mark Brandenburg kaufte.

Ganz analog haben sich auch in der kapitalistischen Epoche selbst zu allen Zeiten neue Kapitale aus den Ersparnissen gebildet, die die

Eigentümer von feudal-kapitalistischem und modern-kapitalistischem „Großgrundeigentum“, ländlichem und städtischem, aus dem Monopoltribut der ihnen gesteuerten Grundrente machten und noch machen.

Handelt es sich in allen diesen Fällen um „Ersparnis“ von einem „Einkommen“, das allerdings in den entscheidenden Fällen nichts weniger als ein Einkommen aus eigener Arbeit war, so sind andere Privatkapitale ohne jede „Entsagung“ unmittelbar aus dem politischen Mittel entstanden; zunächst als Abspaltungen aus dem Grundeigentum.

Unter den Verhältnissen reiner Wirtschaft ist der Grund und Boden in seiner überwiegenden Masse freies Gut wie Luft und Wasser, hat keinen Wert und kann daher weder verkauft, noch verschuldet werden, weil sich kein Käufer oder Gläubiger findet, der etwas dafür zahlt.

Wenn aber aller Grund und Boden durch das rechtliche Klassen-Monopol des Großgrundeigentums gesperrt ist, dann hat, mit Ausnahme der allerungünstigsten Bodenklasse, jedes Stück seinen Wert; dieser Monopolwert, der mit der Dichtigkeit der Bevölkerung und der Staffel der Kooperation regelmäßig sehr stark wächst, ist der Keim der meisten in der Neuzeit gebildeten Kapitale.

Zunächst freilich trägt das Monopol den Namen „Grundeigentum“, und der steigende Monopolgewinn heißt „Grundrente“. Und wenn das Grundeigentum verkauft oder durch „Kapitalaufnahme“ hypothekarisch verpfändet wird, entsteht zunächst kein neues „Kapital“, sondern es findet lediglich die Übertragung eines bereits gebildeten Kapitals von einer Person auf die andere statt. Wenn z. B. ein Künstler ein Grundstück erwirbt, so überträgt er ein durch Ersparnis aus seinem Arbeitseinkommen gebildetes Kapital auf den Verkäufer. Dadurch wird die Summe der in der Wirtschaftsgesellschaft vorhandenen Privatkapitale nicht verändert.

Aber es gibt Rechtsgeschäfte, bei denen sich das Grundeigentum unmittelbar in „Kapital“, und die Grundrente in „Profit“ oder Zins verwandelt, und zwar dann, wenn Teile des Eigentums an Dritte auf dem Wege der Grundverschuldung übertragen werden, ohne daß diese Dritten durch Hingabe der eingetragenen Summe gegengeleistet haben. Das ist der Fall bei Schenkungen und Stiftungen, vor allem aber bei der *Erb- und Aussteuerverschuldung*.

Wenn ein Grundstück im Erbgang nicht naturaliter geteilt wird, so hat der bleibende Erbe seine Miterben abzufinden, und zwar nach dem Gesamtwert der Hinterlassenschaft. In diesen Gesamtwert geht auch der nackte Bodenwert als wichtiger Bestandteil ein, und zwar mit einer

um so höheren Summe, je stärker das Klassen-Monopolverhältnis auf die Arbeiterklasse drückt. Nur in den seltensten Fällen wird genügendes Barkapital vorhanden sein, um alle Erben abzufinden; in den meisten Fällen wird der bleibende Erbe gezwungen sein, seinen Miterben ihr Erbteil hypothekarisch einzutragen. Diese Hypotheken sind für sie „Kapital“, nämlich eine rechtliche „Machtposition“, die ihnen einen Zins einträgt.

Ebenso entsteht neues „Kapital“ aus der Kaufverschuldung des Grundeigentums. Der Käufer zahlt in der Regel nur einen Teil des vereinbarten Kaufpreises bar aus — und dieser Teil ist dann lediglich Kapitalsübertragung —; einen anderen, und oft, namentlich bei großstädtischem Hauseigentum sehr großen, Teil läßt er als „Resthypothek“, „Restkaufgeld“ zugunsten des Verkäufers im Grundbuch eintragen — und dieser Teil ist für den Verkäufer „Kapital“, ein Kapital, das weder aus seiner Arbeit, noch aus seiner Ersparnis stammt.

Sachlich ganz das gleiche ist der Zuwachs an Wert, der solche Grundstücke betrifft, die bereits ganz in „Kapital“ verwandelt sind. Das ist der Grundbesitz namentlich der Aktiengesellschaften und hier wieder vor allem der Berggesellschaften. Hier figuriert das Grundeigentum in der Bilanz bereits als ein Teil des Kapitals: wenn sein Wert durch Verdichtung der Bevölkerung und Hebung der Kooperationsstaffel oder durch glückliche Bergfunde oder durch Maßnahmen des Klassenmonopols der Staatsverwaltung wächst, so wächst auch das Kapital der Aktionäre oder Gewerken, auch ohne Produktion neuer Produktionsmittel und keinesfalls im Verhältnis dazu — erscheinen doch auch diese als neue Kapitalposten in der Bilanz! Die Kurse steigen, und die Aktionäre können den Zuwachs ihres Kapitals durch Verkauf ihrer Effekten jederzeit realisieren.

Handelt es sich hier noch um eine „dinglich-radizierte“, d. h. auf Grundeigentum beruhende Neubildung von Kapital durch Gunst der Konjunktur, so entstehen andere Kapitalzuwächse ohne jede dingliche Radizierung ebenfalls aus Konjunkturgewinnen ohne jede „Ersparung“ und ohne „Produktion von Produktionsmitteln“. Jede Hebung des Kurses einer Aktie oder eines Staatsschuldscheins usw. aus allgemeinen Gründen der Konjunktur schafft neues Kapital, und jede Senkung vernichtet altes Kapital.

Wir erkennen also: schon die Bildung der Kerne des Kapitals vollzieht sich nur in seltenen Fällen nach dem Typus, den die klassische Doktrin für den einzig existierenden hielt, durch Ersparung am eigenen

Arbeitsertrage, d. h. durch das ökonomische Mittel. Ein viel größerer Teil entsteht durch das unentfaltete und das entfaltete politische Mittel, zum Teil durch Ersparung an Monopolgewinnen, zum Teil nicht einmal dadurch, sondern als Aneignung gesellschaftlicher Vorteile durch Einzelne. Schon diese Kerne sind bereits fast ohne Ausnahme ein unter dem Klassen-Monopolverhältnis beschaffter Monopolgewinn.

Das gleiche gilt nun aber vor allem für die ungeheueren Massen von Kapital, die sich im Laufe der kapitalistischen Epoche um jene Kerne herumgelagert, „akkumuliert" haben. Das heutige Privatkapital ist zum größten Teile aufgehäufter Monopolgewinn, nämlich „ersparter" Profit. Wir müssen uns daher jetzt der Frage nach der Entstehung und dem Wesen des Profits zuwenden.

cc) Die Bildung des Kapitalprofits.

Der Begriff des Profits schwankt im Sprachgebrauch, auch im wissenschaftlichen. Man versteht zuweilen darunter das gesamte Reineinkommen eines Unternehmers: aber das ist sicher unstatthaft. Denn man muß davon eine Quote für die von ihm geleistete Arbeit der Beschaffung und Verwaltung als „Unternehmerlohn" absetzen. Was dann bleibt, wird meistens Profit genannt; z. B. wird die Dividende von Aktiengesellschaften oft als reiner Profit bezeichnet, weil hier der Unternehmerlohn als Gehalt und Tantième der höheren Beamten und Aufsichtsräte vorweg, als Spesen, vom Rohertrage abgesetzt ist. Indessen ist es zweckmäßiger, auch von diesem Betrage noch eine je nach der Sicherheit und sonstigen Gunst der Anlage bemessene Quote als „Risikoprämie" abzusetzen. In diesem Sinne werden wir das Wort gebrauchen: hier ist es identisch mit dem Zins für sichere Anlagen — und der ist das eigentliche Problem des Kapitals, während Unternehmerlohn und Risikoprämie leicht verständliche Erscheinungen sind.

Wir haben festgestellt, daß auch in der reinen Ökonomie Splitter von Profit im strengen Sinne als Mietpreis für Beschaffungsgüter vorkommen können; aber auch, daß die Erscheinungen der kapitalistischen Wirtschaft nicht derart erklärt werden können: denn hier streicht das Kapital nicht einen Teil, sondern den ganzen Mehrertrag der Arbeit ein, die durch das verbesserte und vermehrte Werkgut befruchtet wurde. Die ungeheuer überwiegende Masse des Profits in der kapitalistischen Ökonomie ist nicht als Schöpfung des ökonomischen, sondern des politischen Mittels zu erklären. Er kann sich nur da bilden, wo

die politische Okkupation allen Grund und Boden gegen die wirtschaftliche Okkupation gesperrt hat.

Diese Okkupation hat zwei unmittelbare Folgen:

Erstens erschafft sie das Klassen-Monopolverhältnis, und dadurch wird alles Eigentum an Werkgütern „sekundäres Gewalteigentum", das den Monopoltribut des Profits von den landlosen Arbeitern zu erpressen vermag.

Aus dieser Wurzel wächst in der kapitalistischen Wirtschaft fast aller Profit, nämlich das Einkommen des gesamten Unternehmerkapitals und das Einkommen der weitaus größten Menge des Kreditkapitals.

Zweitens verleiht die Okkupation dem nackten Boden Wert; und dadurch allein kann der Profit aus Wucherkapital in seiner einzigen sozialökonomisch bedeutsamen Form entstehen.

1.1. Der Unternehmerprofit.

Der Unternehmerprofit ist *unmittelbarer* Monopolgewinn an unselbständigen Dienstleistenden, und zwar hauptsächlich an „Arbeitern" im engeren Sinne, die niedere Dienste leisten. Seit dem Beginn der hochkapitalistischen Periode wächst aber die Zahl der höheren Dienstleistenden, der „technisch-industriellen Beamten", täglich mehr an, die gleichfalls einen Monopoltribut abzutreten haben. Alle Angestellten erhalten einen „*Monopollohn*", einen durch den Abzug des Monopolgewinns verkürzten Lohn: sie stehen zu dem Unternehmer im Klassen-Monopolverhältnis.

Denn sie bedürfen des Tauschgutes, das sie von ihm zu erwerben wünschen, des Lohnes oder Gehaltes, viel dringender, als er des von ihnen gebotenen Gegenwertes, der Dienste. Diese ihre ungünstige Stellung folgt daraus, daß sie „*freie Arbeiter*" sind, wie Karl Marx es glücklich genannt hat, ein Wort von bitterstem Doppelsinn. Denn es bedeutet einen Mann, „der als freie Person über seine Arbeitskraft als seine Ware verfügt, der andererseits andere Waren nicht zu verkaufen hat, los und ledig, frei ist von allen zur Verwirklichung seiner Arbeitskraft nötigen Sachen".

Nur, wo der Arbeiter „frei" in diesem Sinne ist, nur dort besteht das, was Marx glücklich das „*gesellschaftliche Kapitalverhältnis*" genannt hat. Darunter ist zu verstehen das gesellschaftliche Verhältnis zwischen dem Anwender und dem Dienstleistenden, das gegeben sein muß, damit das „Kapital" Profit abwerfe, oder mit ande-

ren Worten, damit überhaupt „Kapital" gegeben sei. Denn ein Stamm von Beschaffungsgütern in der Verfügungsgewalt einer ökonomischen Person ist nur dann Kapital, wenn er ihr den Monopolgewinn des Profites abwirft. Die größte Masse Goldes — denken wir an Robinsons Goldklumpen —, der größte Besitz an allen Werkgütern, die zum Betriebe der gewaltigsten Fabrik dienen, sind außerhalb der Gesellschaft niemals ein Kapital, nicht einmal ein „Wert", — und sind nur in solchen Gesellschaften Kapital, in denen freie Arbeiter sich, um nicht zu verhungern, zu einem Lohn anbieten müssen, der nur einen Teil ihres Arbeitsertrages zurückerstattet.

Stellen wir uns, um das zu verstehen, als ersten Fall vor, daß irgendein Geist von der Lampe Aladdins ein riesiges Werk, etwa Krupp-Gruson, mit allen seinen Berg-, Hütten- und Walzwerken, seinen Bessemerbirnen und Hochöfen, seinen Arbeitssälen usw., zugleich mit allen für eine lange Erzeugungsperiode ausreichenden Roh- und Hilfsstoffen und samt dem Besitzer des Werkes, aber ohne seine Arbeiter, in irgendeine menschenleere Einöde versetzte. Ist diese riesige Masse von Beschaffungs- und Verwaltungsgütern noch „Kapital"? Nicht einmal mehr Wert! Der Eigentümer muß alle seine Schätze nutzlos liegen lassen und wie ein Tier von reiner Okkupation leben, um nur nicht zu verhungern.

Und nun stellen wir uns zweitens vor, daß — und dazu gehört kein Geist von der Lampe! — eines Tages das Ackerland der Welt nach naturrechtlichen Grundsätzen verteilt wird, ja, daß nur die Sperrung durch das Monopol aufhört, d. h. das Großgrundeigentum verschwindet. Niemand erhält mehr Acker, als er dauernd bewirtschaftet, aber so viel erhält auch jeder, der sich meldet — und, wie wir wissen, es bleibt noch für ungezählte Generationen „unbesetztes" Land übrig. Was wird aus Krupp-Gruson? Ist sein Eigentum noch Kapital? Kaum! Denn jetzt hat das Ackerland alle „freien" Arbeiter eingeschluckt. Sie sind nicht mehr „frei", nicht mehr nackt und bloß, los und ledig, haben nicht mehr nötig, sich zu einem Lohn anzubieten, der ihrem Anwender den Monopolgewinn des Profits übrig läßt. Mit anderen Worten: das „Kapital" ist verschwunden, als solches verschwunden, was übrig bleibt, ist der Materie und der technischen Form nach unverändert; es sind noch dieselben Gebäude, Maschinen, Vorräte, Transporteinrichtungen; aber es ist kein Kapital mehr, weil es kein Klassenmonopol mehr gibt, weil es keinen Profit mehr abwirft.

Darüber sind sich alle Schulen der Ökonomik einig, bürgerliche und sozialistische.

Alle erklären, daß der „Mehrwert“ nur in einer Gesellschaft vorkommen kann, in der besitzlose Arbeiter in Massen existieren und gezwungen sind, sich anzubieten, in der also das „Kapitalverhältnis“ in Marxens Ausdruck existiert, derart, daß am einen Pol der gesellschaftlichen Stufenleiter sich alle Arbeiter befinden, nackt und bloß, und am anderen Pol alle Beschaffungsgüter in der Verfügungsgewalt Weniger. Marx hat in diesem Punkt nur das Verdienst, den Sachverhalt in wundervoller Formel ausgeprägt zu haben. Er sagt ungefähr: „Ein Neger ist ein Neger! Unter bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen ist er Sklave. — Geld und andere Produktionsmittel sind Geld und andere Produktionsmittel. — Unter bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen sind sie Kapital!“

Nur diese prachtvoll gedrungene F o r m e l ist neu; der G e d a n k e ist nie bestritten worden. Und alle Meinungskämpfe der Schulen haben sich nie gedreht um die nächste Ursache des Profits, um das gesellschaftliche Kapitalverhältnis, sondern um die entferntere Ursache des Profits, um die causa causans, die Ursache des Kapitalverhältnisses. Turgot erklärte es aus der vollen ökonomischen Okkupation allen Bodens; die Bourgeoisökonomik ergänzte diese von ihr akzeptierte Erklärung noch durch das „Bevölkerungsgesetz“: es würden zu viel Menschen geboren! Auch Marx sah nicht scharf, daß die Lehre von der ursprünglichen Akkumulation in bezug auf den Boden ebenso falsch war wie auf das Kapital; er setzt stillschweigend ihre Wahrheit voraus und bemüht sich, das gesellschaftliche Kapitalverhältnis aus seinem „Gesetz der Akkumulation“ abzuleiten: danach ist es zwar durch „außerökonomische Gewalt“ (d. h. das politische Mittel) p r o d u z i e r t worden, wird aber, einmal vorhanden, im kapitalistischen Produktionsprozeß immer wieder r e p r o d u z i e r t durch einen Mechanismus, den ich vorläufig mit einer rohen Formel als die Behauptung charakterisieren will, die Maschine setze den Arbeiter frei. Wir kommen auf diese Lehren noch sehr ausführlich bei der Kritik der klassischen Verteilungslehre im vierten Buche zurück.

Alle diese Erklärungen sind falsch. Sie suchen sämtlich die causa causans in den Verhältnissen einer hoch entwickelten Verkehrswirtschaft mit dichter Bevölkerung und weit entfalteter Kooperation und Marktwirtschaft. Aber sie wurzelt in viel primitiveren Beziehungen: das „Kapitalverhältnis“ ist nur die entfaltete Auswirkung des primitiven, mit dem Staate sofort bei seiner Begründung gesetzten gesellschaftlichen „K l a s s e n - M o n o p o l v e r h ä l t n i s s e s“. Und darum läßt es sich auch bereits an der primitivsten Form der Wirtschaftsgesellschaft,

der Zweiergesellschaft, beobachten. Wenn der eine von zwei Einsiedlern den ganzen Boden sperren kann, so hat er das Monopolverhältnis statuiert und kann den Monopolgewinn des Mehrwertes in irgendeiner ihm beliebigen Form erpressen. Orientieren wir uns daher nach alter Methode an Robinson und Freitag, trotz allem Spott, den Friedrich Engels, Karl Marxens Adjutant, Apostel und Testamentsvollstrecker, in völliger Verkennung ihres Wertes über diese Art der Betrachtung ausgeschüttet hat.

Robinson lebt mit Freitag in genossenschaftlichem Wirtschaftsverbande; sie tauschen nicht Güter, sondern nur Dienste und fragen nicht nach der Äquivalenz. Jeder gibt, was er kann, und nimmt, was er braucht, als Mitglieder einer durch die Not geschaffenen Familie.

Aber Robinson könnte, statt des genossenschaftlichen Systems, auch das der Sklaven- und Hörigenwirtschaft, oder das des kapitalistischen Systems, und hier für sich die Rolle des Kapitalisten oder des Mietsagrariers oder des Grundbesitzers wählen.

Er könnte erstens, und zwar im besten Glauben an die Gerechtigkeit seiner Gründe, folgendes sagen: „Freitag dankt mir sein Leben; ohne meine Hilfe hätten ihn die Kannibalen getötet. Also gehört sein Leben mir; und er selbst ist davon durchdrungen, daß ich völlig gerecht handle, wenn ich ihn zu meinem Sklaven mache. Ich habe ihn mir als „Beschaffungsgut" mit eigener Lebensgefahr beschafft; er ist meine Sache, wie meine Lamas, und ich gebe diesem menschlichen Haustier alles, was ihm zukommt, wenn ich es ausreichend füttere und so gut behandle, wie sein Betragen das gestattet."

Uns scheint das vielleicht nicht „gerecht": und doch war es genau der ethische Standpunkt und der daraus sich ergebende Verteilungsschlüssel der gesamten Antike. Der Sklave dankte sein Leben seinem Herrn — denn dieser hätte das Recht gehabt, ihn zu töten, statt ihn gefangen zu nehmen; und Herr und Sklave hielten das Verhältnis für durchaus „gerecht": erst das Christentum hat dem Abendlande den Begriff gebracht, daß die Sklaverei an sich sittlich verwerflich sei; keiner der zahllosen Sklavenaufstände des Altertums setzte das Hochziel der Abschaffung der Sklaverei über sich; und ein Denker wie Aristoteles hält sie nicht nur für politisch und ökonomisch unentbehrlich, sondern auch für naturrechtlich „gerecht".

Die „Barbaren" nämlich, nicht nur die Farbigen Nordafrikas und des Sudan, nein, auch die weißen, heute als die nächsten Rasseverwandten der Hellenen anerkannten Thraker, Daker, Skythen usw., die die Sklavenheere der Griechen rekrutierten, galten ihnen als Menschen geringeren

Ranges, schlechterer Rasse, als geborene Diener der geborenen Herren der Welt, als „Sklaven von Natur“. Unfähig, sich selbst zu regieren, unfähig, aus eigener Kraft zu höheren Kulturstufen aufzusteigen, seien sie von der Natur selbst zu allen jenen niederen Diensten bestimmt, die den καλὸς κἀγαθὸς erniedrigen würden. Wir begegnen diesem Argument noch heute überall, wo ein Volk oder gar nur eine Klasse ein anderes Volk oder eine andere Klasse knechtet und ausbeutet. Bis vor kurzem hat der Durchschnittsfranzose und Durchschnittsengländer uns Deutsche als solch ein Volk niederer Rasse angesehen; noch Rudyard Kipling sprach von uns als den „Skythen und schamlosen Hunnen“. Zum Entgelt predigen nun *uns* gewisse Leute „mit kaltem Herzen und schwülem Kopfe“, wie Nietzsche sie kennzeichnet, unsererseits die Slaven in Bausch und Bogen als Wesen geringerer Rasse einzuschätzen.

Das ist das Feigenblatt, mit dem die Ausbeutung überall ihre Blöße bedeckt — aber mit gutem Gewissen! Mit völlig gutem Gewissen namentlich dann, wenn es sich um Menschen anderer Farbe handelt! Die frommen Katholiken der spanischen und portugiesischen Conquista haben die Verknechtung und Ausbeutung der Indios und dann der importierten Neger geradezu für ein gottgefälliges Werk gehalten, und ganz ebenso die Feudalherren der nordamerikanischen Südstaaten, die auch gute Christen waren.

Robinson, wäre er statt in England in Alabama oder Louisiana aufgezogen worden, hätte es für durchaus gerecht halten können, Freitag zu seinem Sklaven zu machen, weil er einer Sklavenrasse angehörte. Und er hätte sich auch hier wieder auf das eigene Zugeständnis des Knechtes berufen können, der ja die fremdartige Erscheinung, den bärtigen weißen Mann in der seltsamen Tracht, als höheres Wesen anerkannte und verehrte.

Indessen: Robinson ist als Christ in einem Lande aufgewachsen, in dem die Sklaverei als verwerflich gilt. Er weist also den Gedanken, Freitag zu seinem Sklaven zu machen, weit von sich. Er will ihn, als freien Kontrahenten, gerecht nach der Sitte seiner Heimat behandeln, in der nur freie Menschen in freiem Verkehr miteinander kontrahieren.

Hier gilt das Recht des bürgerlichen Eigentums an Grund und Boden und an Kapital, mit ihrem Anspruch auf Grundrente und Kapitalprofit. Robinson, der, so wollen wir annehmen, die „Naturrechtler“, von Turgot an über Adam Smith bis auf Ricardo und Malthus studiert hat, hält beide Formen des Eigentums für legitime Schöpfungen des Naturrechts; und hält darum Profit und Grundrente für ebenso legitime Anteile an dem Gesamterzeugnis.

Er hat daher nicht im mindesten das Bewußtsein, Freitag „auszubeuten“, wenn er ihm folgenden Vortrag hält:

„Nach dem Rechte der ersten Okkupation gehört mir diese ganze Insel. Ich, als Grundeigentümer, verbiete dir, darauf zu jagen, zu fischen, zu pflanzen, zu wohnen. Ich bin aber bereit, dir die Erlaubnis zu alledem zu geben, ja sogar, dir meine von mir gefertigten Werkzeuge und Waffen dazu zu leihen, wenn du mir den größten Teil deines Arbeitsertrages abtrittst. Willst du das nicht, so magst du als freier Mann, der du bist, dein Glück anderswo suchen.“

Worauf Freitag erwidern könnte, daß er ja gar nicht „anderswohin“ gehen *könnte*, wenn Robinson ihm nicht gestatten wollte, sich wenigstens ein Boot zu zimmern, wozu er Nahrungsmittel, Werkzeuge und einen Baumstamm benötige. Er sei also völlig in der Lage eines Sklaven, und seine sogenannte „Freiheit“ sei keinen Pfifferling wert. Im Gegenteil, als Sklave habe er wenigstens einen sittlichen Anspruch darauf, im Alter oder während Krankheiten ernährt zu werden: Robinson möge ihn also lieber zum Sklaven machen.

Aber Robinson weist diesen Vorschlag mit Entrüstung von sich und spielt statt dessen mit seinem „freien Kontrahenten“ alle Tragödien des politisch-ökonomischen Monopolverhältnisses durch.

Zuerst macht er ihn nach irisch-englischem System zu seinem Pächter und setzt als Grundherr die Pacht fest. Dann kündigt er ihm die Pacht und mietet ihn, nach osteuropäischem System, gegen einen von ihm festgesetzten Lohn als Tagelöhner für die eigene Landwirtschaft.

Dann beschäftigt er ihn ebenfalls gegen einen von ihm festgesetzten Lohn als industriellen Arbeiter.

Und zuletzt läßt er ihn sich als industriellen „Unternehmer“ etablieren und setzt ihm die Miete für die Werkstatt und die Hütte und den Zins für das „Leihekapital“ fest, das er ihm — in Gestalt von Werkgütern — „vorstreckt“.

Wir erkennen, daß, wenn Robinson seinen Anspruch durchsetzen kann, der Eigentümer der ganzen Insel zu sein, er einen „Monopolgewinn“ einstreichen kann, der, wenn er will, Freitags ganzen Arbeitsertrag verschlingt außer der unbedingten Lebensnotdurft. Als Schüler Ricardos und Malthus' wird er ihm, streng nach dem „ehernen Lohngesetz“ (wahrscheinlich ist die Insel „übervölkert“!) gerade das Existenzminimum zuweisen. Es bleibt immer derselbe Sklavenunterhalt, gleichgültig, ob er als Futter eines menschlichen Arbeitstieres oder als Lohn eines Arbeiters bezeichnet wird; und es bleibt immer derselbe Mehrwert,

gleichgültig, ob ihn die Theoretik als „Herreneinkommen“ eines sklavenhaltenden Großoikenbesitzers oder als Grundrente eines Grundherren, als Zins eines Leihkapitalisten, oder als Profit eines industriellen Unternehmers zu registrieren hat.

Wenn nun aber Robinson seinen Anspruch nicht durchzusetzen vermag?

Freitag könnte ja auf Robinsons Anspruch folgendes erwidern: „Ich weigere mich, deinem Verbot zu gehorchen. Du selbst hast gesagt, daß du ein Wesen gleich mir bist: ich fürchte darum deine Zauberkraft nicht mehr. Ich bin stärker und gewandter als du, und nur die Dankbarkeit verhindert mich, daß ich nicht dich zu meinem Sklaven mache. Ich will mich dem Spruche des Rechtes unterwerfen, das du mir als oberste Regel aller Sittlichkeit darstellst. Danach reicht das Recht eines Menschen nur so weit, wie dadurch das gleiche Recht des Nebenmenschen nicht leidet. Die Insel ist groß genug für uns beide; bleibe du im Besitze deines Gartens und deiner Herde, deines Hauses und deiner Werkzeuge — ich werde mir das alles selbst beschaffen. Wenn du versuchen solltest, mich daran zu hindern, so werde ich Gewalt mit Gewalt abwehren.“

Dieser Logik würde sich Robinson nicht verschließen können und erkennen, daß seine Lehrer in der Ökonomik doch keine ganz richtigen Anschauungen über das „Eigentum“ gehabt haben können.

Was hier an der Zweiergesellschaft demonstriert wurde, gilt auch für die entfaltete Wirtschaftsgesellschaft unter dem Klassen-Monopolverhältnis.

Die Klassiker haben oft den ganzen Planeten als eine „Insel“ aufgefaßt. Nun, *die Arbeiterklasse aller Länder befindet sich in der Lage Freitags, der die ganze Insel Robinsons durch dessen „Recht der ersten Okkupation“ gesperrt findet*: auch sie muß verhungern oder den Monopolgewinn abtreten, da ihr Recht, „ihr Glück als freie Leute wo anders zu suchen“, ebenso illusorisch ist, wie das seine; oder sie muß das Monopolverhältnis brechen, indem sie die Bodensperrung beseitigt. Das ist die ganze Sozialpolitik in nuce.

2.2. Der Zins des Kreditkapitals.

Nach dieser Ableitung des Unternehmerprofits ist es leichtes Spiel, den Profit des Kreditkapitals zu erklären. Er ist *mittelbarer*

Monopolgewinn an unselbständigen Dienstleistenden wie jener unmittelbarer ist. Er ist ein aus dem Unternehmergewinn abgespaltener Teil.

Je mehr materielle Produktionsmittel ein Unternehmer besitzt, um so mehr Mehrwert kann er ziehen. Denn um so mehr Arbeiter beschäftigt er, und um so höher wächst, dank den Vorteilen der Kooperation, die er unter sonst gleichen Umständen allein einstreicht, der Mehrwert an jedem einzelnen Arbeiter. Denn höhere Kooperation bedeutet, wie wir wissen, höhere Produktivität des Einzelnen.

Diese Vorteile sind so groß, daß der Unternehmer nicht nur so viel von seinem Profit erspart, wie er „entbehren" kann, sondern auch geneigt ist, fremdes Geld aufzunehmen, um seine materiellen Produktionsmittel, seine Werkgüter, zu vermehren. Er bewilligt dem Darleiher gern einen Teil des mit diesem „Kapital" *mehr beschafften* Monopolgewinns, den er an seinen Arbeitern realisiert.

Dieser Kredit, der dazu dient, Produktivmittel, d. h. Beschaffungsgüter, zu erwerben, trägt den Namen „*Produktivkredit*". Das durch ihn konstituierte Verhältnis *zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner* ist eine Kategorie der reinen Ökonomie: denn der Schuldner gibt hier in der Tat nur einen Teil des durch das Kapital beschafften Mehrwertes ab, wenigstens der Regel nach; in einzelnen Fällen kann natürlich auch hier wucherische Ausbeutung Platz greifen. Das Monopolverhältnis besteht nicht zwischen den kreditgebenden Kapitalisten und dem Unternehmer, sondern zwischen diesem und seinen Arbeitern.

Aus diesem Grunde hat sich denn auch der Produktivkredit erst von dem Augenblick an zu einer bedeutungsvollen ökonomischen Erscheinung entfaltet, wo die kapitalistische Wirtschaft einsetzte. Das war in Deutschland zweimal der Fall: das erste Mal gegen 1370, als bei fortbestehender Freizügigkeit das seit etwa dem Jahre 1000 verschwundene Klassen-Monopolverhältnis neu konstituiert wurde, indem der Grundadel östlich der Elbe im Kolonisationsgebiet und den Slavenländern allen freien Boden sperrte. Damit hatte die „reine Wirtschaft" des hohen Mittelalters ihr Ende erreicht: die Abwanderung der freien Arbeiter setzte ein, und der Kapitalismus erlebte seine erste große Blüteperiode in dem Aufschwung namentlich der Verleger der Textilindustrie und der Bergherren, der Fugger, Welser, Römer usw.

Die Periode war nur kurz, denn die herrschenden Klassen hatten die Macht, die Freizügigkeit fast völlig zu vernichten: der Grundadel verhinderte durch die Schollenbindung den freien Zug vom Lande, die

Zunftmeister durch die Zunftsperre den freien Zug in die Städte. Dann brach der Liberalismus 1810/1811 die Fesseln der Freizügigkeit, und sofort setzte die Wanderbewegung der freien Arbeiter wieder ein, und der Kapitalismus erlebte seine zweite, noch dauernde Blüteperiode. Seine Existenzbedingungen waren wieder gegeben: zu dem fortbestehenden Klassen-Monopolverhältnis trat jetzt die Freizügigkeit. Seitdem ist die Masse und der Einfluß des Kreditkapitals dauernd gewachsen. Es kann im großen eben nur bestehen als Geschäftsteilhaber am Monopolgewinn des Unternehmerkapitals.

Für diese Zusammenhänge charakteristisch ist die Tatsache, daß fast aller regelmäßige, als ehrenhaft betrachtete Kredit der präkapitalistischen Zeit ebenfalls wirkte als Geschäftsteilhaber am Monopolgewinn eines Gewalteigentums. Wir haben im Mittelalter nur eine solche, von der Kirche erlaubte, Form des Kredits, die „Satzung“, eine Art von hypothekarischer Beleihung des Grundeigentums in Form des Kaufes. Hier wurde die „Rente“ verpfändet — die aber war in den meisten Fällen, überall wo es sich um Grundeigentum des Adels handelte, unzweifelhaftes „Herreneinkommen“, d. h. Monopolgewinn, Abgabe der Hintersassen kraft öffentlich-rechtlicher Verpflichtung.

Gerade so ist auch der Profit des heutigen Produktivkapitals abgetretener Monopolgewinn, der von, zwar nicht rechtlich, aber tatsächlich Verpflichteten gesteuert werden muß.

Noch eine Bemerkung zum Schlusse als Vorbereitung für Erörterungen, die erst in der Nationalökonomik erledigt werden können:

Dieser Produktivkredit in barem Gelde zur Vermehrung der materiellen Beschaffungsgüter mischt und verschlingt sich in der Marktwirtschaft mit jener anderen Art von Kredit, den wir in dem Kapitel von der Entwicklung der Wirtschaftsgesellschaft berührt haben. Wir haben dort (V. Abschnitt, B. I. c. 2. δ. d. d.) den Kreditgeldverkehr als das Mittel bezeichnet, um solche Kaufgeschäfte zu vollziehen, bei denen Wert und Gegenwert nicht unmittelbar, Zug um Zug, ausgetauscht werden können, weil gewisse räumliche oder zeitliche Hindernisse zu überwinden sind. Dort handelte es sich nicht um Geld-, sondern um Warenkredit. Der Händler kreditiert dem Händler die an ihn abgefertigte Ware so lange, bis sie in dessen Hände gelangt; der Händler oder Rohstoffhersteller kreditiert seine Ware dem Erzeuger so lange, bis dieser für das fertige Erzeugnis den Erlös erhalten hat.

Solcher Warenkredit wird zumeist auf Wechsel gewährt: der Lieferant „zieht“ auf seinen Kunden. Die Ware erscheint hier also in

MONOPOLE

2.

e

Umsatzmonopole

echtliche

natürliche

rechtliche

dauertl. privatrechtl. dauernde nicht dauernde öffentl. rechtl. privatrechtl.

dauernde dauernde nicht dauernde dauernde nicht dauernde dauernde nicht dauernde

trechtl. K.-M.
alteigentums

Das sekundäre Gewalteigentum

Großgrundeigentum

Das Großkapitaleigentum

ßbäuerliche deigentum

das städtische Grundeigentum

das Unternehmerkapital

das Kreditkapital

das Wucherkapital



der reinen Geldform, und der Warenkredit als Geldkredit. Auch der echte Geldkredit bedient sich oft des Wechsels, und die anderen Formen der Verpflichtung kommen ebenfalls dort wie hier vor: Buchforderung, Lombard usw. Vor dem Forum der Jurisprudenz mischen sich daher beide Arten des Kredites unscheidbar: der „Kundenwechsel" ist der Form nach mit dem „Finanzwechsel" identisch; beide statuieren eine „Forderung", ein „Recht auf Leistung".

Diesen Komplex nennt man in der Regel summarisch: „Kreditwirtschaft" und verwechselt diesen Begriff leider oft mit der „Kredit-Geld-Wirtschaft".

Wir werden in der Nationalökonomik versuchen, die Fäden, die sich hier verschlingen, einigermaßen zu isolieren.

3.3. Der Zins des Wucherkapitals.

Wenn der Unternehmerprofit unmittelbarer, der Kreditprofit mittelbarer Monopolgewinn an unselbständigen Dienstleistenden ist, so ist der Wucherprofit, meistens „Zins" genannt, Monopolgewinn an Selbständigen, selbst wenn es sich um Darleiher handelt, die „im Hauptberufe" unselbständig sind: denn als Kontrahent eines Darlehens ist Jedermann selbständig.

Der Wucher als privatwirtschaftliches Monopolverhältnis zwischen einzelnen ökonomischen Personen steht dem Verbrechen nahe, wenn er es nicht ist. Er kann, wie das Verbrechen, in jeder Gesellschaftsordnung vorkommen, wo immer sich Menschen finden, die es auf die Strafe oder auf die öffentliche Verachtung ankommen lassen. Es wurde bereits erwähnt, daß sich oberhalb der Stufe der primitiven Jäger und Fischer der Wucher sehr häufig in großer Verbreitung findet; im christlichen Mittelalter war er das privilegium odiosum der Juden, da das kanonische Zinsverbot die Christen meistens — nicht immer! — von diesen Geschäften fernhielt: natürlich entsprach dem ungeheueren Risiko, das die rechtlosen Juden liefen, ein ungeheuerer Zins, um so mehr, als es sich nicht um Produktivkredit, sondern um „Notkredite", „Konsum-Kredite", handelte, die an sich viel weniger sicher sind.

Der Wucher der Gegenwart unterscheidet sich in nichts grundsätzlichem von dem aller Vergangenheit und voraussichtlich aller Zukunft. Er hat, solange es sich um Einzelne handelt, kaum sozialökonomische Bedeutung. Der Ruin einiger unglücklicher oder leichtsinniger Menschen durch Bewucherung berührt die Gesundheit des

sozialen Organismus so wenig, wie die Vernichtung einiger Körperzellen durch eine leichte Quetschung die Gesundheit des physischen Organismus berührt.

Nur in einer einzigen Form hat der Wucher sozialökonomische Bedeutung, wenn er nämlich epidemisch auftritt, als Bewucherung ganzer Volksklassen und Landesteile. Das ist der Fall bei der bereits erwähnten Auswucherung von Bauernschaften durch gewissenlose Händler und Winkelbankiers in den Formen des Viehwuchers, Geldwuchers und Landwuchers, der „Güterschlächterei".

Und auch diese einzig bedeutsame Form des Wucherprofits kann nur entstehen unter dem Klassen-Monopolverhältnis!

Der epidemische Wucher kann nämlich nur eine schon geschwächte, „disponierte" Bauernschaft befallen, wie auch im Organischen die Parasiten nur geschwächten Organismen gefährlich werden: die Reblaus kann wilden Reben, der Tuberkelbazillus kräftigen Menschen nichts anhaben. Eine solche „Disposition" zur Erkrankung findet sich aber nur dort, wo eine Bauernschaft in einem Staatswesen besteht, in dem das Klassen-Monopolverhältnis in Kraft ist.

In rückständigen Staatswesen kann das „Klassenmonopol der Staatsverwaltung" den Bauernstand durch übermäßige Ausbeutung seiner Widerstandskraft gegen den Wucher berauben. Das ist z. B. in Rußland der Fall, wo eine verbrecherische Herrenklasse den Bauernstand auf der niedersten Stufe der Intelligenz und Wirtschaft zurückhält, während sie ihn zugleich mit Steuern und Diensten überlastet, die ihrer Klassenpolitik allein dienen. In entwickelten kapitalistischen Verhältnissen aber, wo derartige Ausschreitungen nicht mehr bestehen, kann eine bäuerliche Bevölkerung als Totalität nur erschüttert werden durch die überall in gleichem Maße in die Erscheinung tretende Tatsache der Überschuldung des Bodens.

Die Überschuldung ihrerseits ist wieder nichts anderes als eine Folge der rechtlichen Bodensperrung. Wo sie nicht besteht, ist der Boden freies Gut, wie Luft und Wasser, hat keinen Wert, und das Wertlose kann weder verkauft noch verschuldet werden.

Wenn diese Folgerung, die uns keines Beweises bedürftig erscheint, dennoch einer Stütze bedürfen sollte, so mag Adam Smith sprechen. Er schreibt:

„In Europa verhindern Erstgeburtsrecht und Fideikommisse aller Art die Zerteilung großer Landgüter und dadurch die Vermehrung der

kleinen Grundbesitzer. ... Diese Gesetze entziehen dem Markte so viel Land, daß stets mehr Kapitalien zum Kaufe da sind als Land zum Verkaufe, und letzteres mithin stets zu einem Monopolpreise verkauft wird." Und wenige Zeilen weiter: „Boden ist in Nordamerika beinahe umsonst ... zu haben, ein in Europa wie in jedem Lande, wo der sämtliche Boden lange Zeit im Privatbesitz war, ganz unmögliches Vorkommnis. Vererbte sich Grundbesitz jedoch unter allen Kindern zu gleichen Teilen, so würde bei dem Tode jedes Eigentümers, der eine zahlreiche Familie hinterläßt, das Gut in der Regel verkauft werden. Es käme dann so viel Boden auf den Markt, daß er den Monopolpreis nicht länger behaupten könnte."

Diese bisher von Niemandem außer mir (in meinem „Ricardo") für die Theorie verwertete überaus wichtige Auslassung des Meisters enthält die richtige Auffassung über das Entstehen und die Wirkung der Grundrente gegenüber der unhaltbaren Ricardoschen Erklärung, die wir im vierten Buch darstellen und widerlegen werden. Hier ist nicht näher darauf einzugehen.

Aber das eine ist festzuhalten, daß nur unter der Voraussetzung des gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnisses Grund und Boden überhaupt „Gut", Wert, werden und daher verschuldet werden kann. Wo das Monopolverhältnis nicht besteht, hat der Boden keinen Wert, und eine Verschuldung kann nur die mit dem Boden verbundenen, durch Arbeit beschafften Werte: Gebäude, Meliorationen, Inventar usw. erfassen.

Wenn das aber der Fall ist, so ist der Krebsschaden, der heute allein den sonst geradezu wundersamen Aufschwung unserer Bauernschaften zurückhält, viele Einzelne zugrunde richtet und hier und da ganze Distrikte verwüstet, so ist die Überschuldung als allgemeine Epidemie unmöglich.

Die Überschuldung entsteht — abgesehen von Not- und Luxusschulden, die nur Einzelne betreffen — immer beim Besitzwechsel der Grundstücke. Und zwar laboriert der Bauernstand alten Bestandes vor allem an der Erb- und Aussteuerverschuldung, der Großbesitz und der Neubauernstand an der Kaufverschuldung.

In der politischen Ökonomie muß ein „bleibender Erbe", der einen Bauernhof im Werte von sage 80 000 M. übernimmt, seinen — nehmen wir an, drei — Geschwistern, den „weichenden Erben", den Betrag von etwa 60 000 M. herauszahlen oder hypothekarisch eintragen und keucht sein ganzes Leben unter der Last dieser furchtbaren Verschuldung, die oft genug selbst einen fleißigen und tüchtigen Mann zu Boden reißt:

in Wilhelm v. Polenz' „Büttnerbauer" ist diese Tragödie des überschuldeten Großbauern in erschütternder Wahrheit dargestellt.

In der reinen Ökonomie ist die Überlastung des bleibenden Erben mit Erb- und Aussteuerschulden undenkbar. Hier wird der bleibende Erbe zwar ebenfalls seinen Geschwistern ihren Anteil an dem Werte des väterlichen Erbes herauszuzahlen oder hypothekarisch zu sichern haben: aber dieser Wert wird ein unendlich viel kleinerer sein als heute, denn in ihn geht der „Monopolpreis des Bodens" selbst nicht mit ein. Derselbe Hof wird hier, wo der Bodenwert nicht mitzählt, und nur Inventar, Gebäude und Melioration geschätzt werden, nur den Betrag von sage 20 000 M. wert sein; die Anteile der Geschwister werden sich nur auf 15 000 M. belaufen, und diese Last kann der Erbe leicht verzinsen und schnell tilgen. Die weichenden Erben aber stehen um nichts schlechter, w e n n s i e n u r g l e i c h f a l l s B a u e r n w e r d e n w o l l e n: denn ihnen steht nach der Voraussetzung ungenütztes Land, wenn nicht im Inlande, so doch im Auslande unentgeltlich zur Verfügung, das sie mit ihrem Erbteil einrichten können. Nur dann, wenn sie als Gewerbetreibende oder Händler in die Städte übersiedeln, sind sie schlechter gestellt als heute — und das ist gut so! Denn heute saugt das als Hypothekenschuld abgespaltene Erbkapital die Landwirtschaft in verderblicher Weise aus und verzögert ihre Entfaltung und damit in letzter Linie auch die der Industrie und des Handels, die nur blühen kann, wo jene blüht.

Ganz das Gleiche gilt von der Kaufverschuldung. Da, dank der Sperrung durch das Großgrundeigentum, nur so wenig Boden am Markte ist, muß jeder Landwirt, der sich neu ansiedelt, einen Preis für den nackten Boden bezahlen. Daher die Kaufverschuldung unserer Neubauern und vor allem unserer Rittergüter, mit denen ein ungeheurer Schacher getrieben wird: „Nach Rodbertus sind im Laufe eines Menschenalters (1835 bis 1864) auf je 100 Rittergüter in Schlesien 229 Besitzveränderungen erfolgt, in Posen 222, in Pommern 204, in der Neu- und Kurmark 202 bzw. 151, also eine durchschnittliche Besitzdauer von 14 bis 15 Jahren! Einschließlich Sachsens und Westfalens erlitten die von ihm gezählten 4471 Rittergüter 23 654 Besitzveränderungen, darunter 61% freiwillige Verkäufe, 33% Vererbungen, 6% notwendige Subhastationen" (Sering). Daran hat sich in letzter Zeit nichts geändert.

Da in der Regel jeder freihändige Verkauf und jede Vererbung einen Zuwachs der Verschuldung bringt, so ist es kein Wunder, wenn unsere Großlandwirtschaft leidet. Das ist ja das Tragikomische an diesen Verhältnissen, daß die Landwirtschaft, verstanden als B e r u f , unter nichts

so schwer leidet als unter der „Landwirtschaft", verstanden als Großeigentum.

Auch die Neubauern, d. h. die auf parzellierten Bauern- oder Rittergütern angesetzten kleinen und mittleren Landwirte, haben schwer mit der Überschuldung durch Resthypotheken zu kämpfen, selbst wenn sie von öffentlichen oder gemeinnützigen Körperschaften (Ansiedlungskommission in Posen und Westpreußen, Ansiedlungsgesellschaften in Pommern und Ostpreußen) oder von anständigen Landbanken kolonisiert worden sind. Wenn sie aber skrupellosen „Güterschlächtern" in die Hände gefallen sind, dann kann, trotz aller Eigentumsfreude und Arbeitslust, der Landwucher und Viehwucher als epidemische Krankheit unter ihnen grassieren, die Viele wirtschaftlich tötet.

Auch hier also ist das Klassen-Monopolverhältnis der einzig Schuldige.

dd) Das Wesen des Kapitals.

Was ist also Kapital?

Kapital ist jedes Vermögen (im engeren Sinne jedes Großvermögen), das seinem Eigentümer Profit oder Zins einträgt.

Kapital besteht, der materiellen Substanz und der juristischen Form nach, zum einen Teile aus produzierten Produktionsmitteln, zum andern Teile aus privaten und öffentlichen Schuldverschreibungen, die eine feste Rente, und aus Anteilen an Erwerbsunternehmungen, die eine unbestimmte Rente gewähren.

Aber dem ökonomischen Inhalt, dem Wesen nach, ist Kapital nichts anderes als ein „politisch-ökonomisches Verhältnis", nämlich das Recht, bestimmte Anteile aus dem Erzeugnis der Gesellschaftsarbeit unentgolten anzueignen — als Zins oder Profit.

Das Kapital ist ein nutzbarer Anteil an einem gesellschaftlichen Klassenmonopol. Es ist eine „gesellschaftliche Kategorie", ein „gesellschaftliches Distributionsverhältnis".

Nach welchem Schlüssel sich die Anteile an der gesellschaftlichen Gesamterzeugung unter dem Klassenmonopol-Verhältnis verteilen, werden wir erst in der Nationalökonomik ausmachen können. Hier mag der Sachverhalt im Großen durch ein Bild verdeutlicht werden:

Ein Beduinenstamm ist Eigentümer einer Oase in der Wüste. Ein Teil, bewaffnet, erhebt die Gebühr, den Preis, für das Wasser der Zisternen:

das sind die „Unternehmer“, und die Gebühr, die die Karawanen, die Arbeiter, zahlen müssen, wenn sie nicht verdursten wollen, ist der „Unternehmerprofit“. Ein zweiter Teil des Stammes beteiligt sich nicht an der Bewachung der Brunnen, sondern leiht den Kriegern das Geld, um die Waffen zu kaufen, die Beschaffungsgüter des politischen Mittels, also das „Kapital“, mit dem sie „wirtschaften“. Diese zahlen ihnen dafür einen Teil ihres Unternehmerprofits unter dem Titel „Leihezins“ aus: das sind die „Geldkapitalisten“.

Die Mitgliedschaft an diesem Stamme gewährt ein bestimmtes nutzbares Recht an dem Gesamterträgnis. Er ist eine latente Aktiengesellschaft, jedes Mitglied hat eine unsichtbare Aktie, wie Justus Moeser sich einmal in bezug auf die Mark-Genossenschaft ausdrückte. Nehmen wir an, jedes Mitglied habe das Recht, seinen Anteil an Fremde zu veräußern. Dann hat zu gegebener Zeit jeder dieser Anteile einen bestimmten Wert, abhängig einerseits von der Größe des auf ihn fallenden Unternehmerprofits, andererseits von dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf diesem Markte. Danach wird er „kapitalisiert“. Dieser Wert des Anteils heißt „Kapital“.

Wenn nun im Laufe der Entwicklung die Bevölkerung der Randgebiete dichter, und ihr Wohlstand größer wird, dann ziehen mehr Karawanen vorbei, und die Profitmasse schwillt immer mehr an. Um so größer ist der einzelne Anteil, und um so größer daher auch unter sonst gleichen Umständen das Kapital. „Die Aktie steigt im Kurse.“

Die Wissenschaft hat bisher immer angenommen, daß das Kapital den Profit erzeugt. Es ist viel richtiger, zu sagen, daß umgekehrt der Profit das Kapital erzeugt. Nicht etwa nur, weil das sogenannte materielle Kapital an Geld und Werkgütern zum großen Teil aus aufgehäuftem Profit entsteht, sondern weil das Kapital im eigentlichen Sinne, als Anteil an einem Klassen-Monopol, nichts anderes ist als „kapitalisierter Profit“.

* * *

Mit diesen Betrachtungen sind wir dem Ziele des Verständnisses ein Stück näher gekommen. Aber täuschen wir uns nicht über die Tragweite des Erreichten! Noch haben wir das große Problem der Güterverteilung, das Kernproblem der Ökonomik, kaum erst berührt. Wir wissen vorläufig nicht mehr, als daß unter den Bedingungen des „Klassenmonopol-Verhältnisses“ Grundrente und Profit möglich, sogar wahrscheinlich, vielleicht sogar unvermeidlich sind. Aber wir

wissen noch nicht, ob sie nicht vielleicht auch noch aus anderen Wurzeln wachsen. Ob unsere Erklärung völlig genügt, werden wir erst beurteilen können, wenn wir die Höhe der einzelnen Anteile, die von Grundrente, Profit und Lohn beansprucht werden, allein aus ihr, ohne Hilfshypothesen, in Übereinstimmung mit den Tatsachen, abgeleitet haben werden. Das aber ist allerdings nur in der marktwirtschaftlichen, nicht schon in der personalwirtschaftlichen Betrachtung möglich.

Neunter Abschnitt.

Die Verwaltung der Werte in der Personalwirtschaft.

Unter dem Begriff der Verwaltung verstehen wir in diesem Abschnitt lediglich die Verwaltung der Verwendungswerte (Güter und Dienste). Die Verwaltung der Beschaffungs- und Verwaltungswerte, die Zwischenverwaltung, gehört, wie mehrfach festgestellt, der Beschaffung für die Personalwirtschaft an.

A. Die Arbeit der Verwaltung.

Über die Tätigkeit der Verwendungsverwaltung ist nicht mehr viel zu sagen. Wir wollen nur wiederholen, daß sie in der pfleglichen Bewahrung der Verwendungswerte vor Verlust und Verderb besteht, daß sie in der Regel der Hauptsache nach von der ökonomischen Person selbst ausgeführt wird, die diese Werte beschafft hat, und daß sich diese Person bei dieser Tätigkeit häufig der Verwaltungsdienste anderer, Selbständiger wie Unselbständiger, bedient. Wir haben gesehen, daß solche Selbständige z. B. Banken sind, die Silberzeug und Juwelen, Kürschner, die Pelzwaren, Spediteure, die Möbel aufbewahren, Assekuranzgesellschaften, die solche Verwendungsgüter gegen Diebstahl und Feuer versichern, Wachinstitute, die sie bewachen lassen. Und als Unselbständige des Verwaltungsdienstes lernten wir kennen Aufseher in Museen, Privatwächter, Hauspersonal: freilich leisteten alle diese Selbständigen und Unselbständigen meistens gemischte Dienste, Verwaltungs- mit Beschaffungs- und Verwendungsdiensten gemeinsam.

Das ist wohl alles, was vom Standpunkt der theoretischen Ökonomik zum Thema der Arbeit der Verwaltung zu sagen ist. Um so mehr hat die praktische Ökonomik, und zwar die praktische Personalökonomik, die wir hergebrachterweise als Privatökonomik bezeichnen wollen, mit der Verwaltung zu tun. Sie gibt der ökonomischen Person die Kunstlehre der Beschaffung und Verwaltung der Werte, von der kompliziertesten Buchführung und Kalkulation der größten Banken und Fabriken bis herunter zum Groß-Reinemachen der Hausfrau. Die Kunstlehre der öffentlichen Verwaltung bildet einen Hauptteil der Verwaltungswissenschaft.

B. Die Rechtsform der Verwaltung.

I. Das Eigentum.

Dagegen ist von der allergrößten Bedeutung für den Fortgang unserer Betrachtungen die Rechtsform der Verwaltung. Diese Form ist das Eigentum.

Das Eigentum in seiner allgemeinsten Form kann man definieren als das subjektive Verhältnis zwischen einer ökonomischen Person und einem von ihr beschafften Wertdinge des Inhalts, daß diese Person die Berechtigung empfindet, das Wertding für ihre Bedürfnisse zu verwenden, sei es durch unmittelbare Verwendung, sei es zur Beschaffung von Verwendungswerten.

Dieses subjektive Verhältnis wird unmittelbar hergestellt durch den Akt der Beschaffung selbst. Daher wurzelt das Eigentumsbewußtsein bereits tief im Untermenschlichen. Jedes Tier, das seine Beute versteckt, wie der Hund, oder gegen Diebe verteidigt, wie Hamster und Biene, handelt aus diesem Bewußtsein heraus. Es ist in seinen Grenzen eine durchaus sittliche, vor der Ethik durchaus gerechtfertigte „Leidenschaft“, gegen die es keinen Einwand bedeutet, daß auch sie, wie alle anderen Leidenschaften, in Laster umschlagen kann, den Geiz, als das lasterhafte Eigentumsbewußtsein an selbstbeschafften, den Neid, als das lasterhafte Eigentumsbewußtsein an von anderen beschafften Gütern. Jedenfalls dürfte der Neid hier, im „Futterneid“, eine seiner Hauptwurzeln haben.

Das Eigentumsbewußtsein wurzelt in der Empfindung der aufgewendeten Beschaffungskosten. Das beschaffende Wesen, Tier oder Mensch, projiziert die innere Vorstellung des auf die Beschaffung gewendeten Energieverlustes auf das Wertding, das, um mit Karl Marx zu sprechen, ja auch nur insofern „Wert“ ist, wie es „geronnene Arbeit“ darstellt.

Ein „freies Gut“, das keine Arbeit gekostet hat, ist nicht Wert und wird nicht Gegenstand der Verwaltung als Eigentum. Ein Objekt wird Wert und Eigentum nur, weil es objektivierte Körperenergie des Beschaffenden ist.

Aus diesem Grunde haben alle Naturrechtslehrer mit Recht das Eigentum als eins der „natürlichen“, der „Menschenrechte“ hingestellt, als ein Korollarium sozusagen seiner „natürlichen Freiheit“, und zwar nicht nur als ihre Folge, sondern vor allem auch als ihre Bedingung. Der Mensch kann nicht frei sein, wenn er nicht das Menschenrecht des Eigentums besitzt. Umgekehrt haben alle Gesetzbücher völlig logisch dem rechtlich Unfreien das Eigentumsrecht, die „Eigentumsfähigkeit“ je nach seiner rechtlichen Stellung entweder ganz versagt, oder beschränkt oder in das Belieben seines Herrn gestellt.

Hiermit haben wir bereits das Gebiet des objektiven Eigentums berührt. Objektiv wird das Verhältnis zwischen Person und Objekt nämlich in dem Augenblick, wo die soziale Gruppe, der die Person angehört, es als Totalität gewährleistet, „vertritt“, d. h. mit ihren Machtmitteln bewahrt oder gegen Angriffe verteidigt. Das kann auf Grund ungeschriebener Sitte oder geschriebenen Rechtes geschehen: jedenfalls ist das Eigentumsverhältnis von diesem Zeitpunkt an objektiv, als Objekt des Rechtes in seiner weitesten Bedeutung.

Die verschiedenen historisch gegebenen Formen, unter denen das Recht die Eigentumsverhältnisse ordnet, sind Gegenstand der Jurisprudenz. Uns interessieren nur die großen Züge, der Rechtsinhalt sozusagen, der in die verschiedenen gesetzlichen Formen gegossen ist.

a) Das absolute Eigentum.

Da haben wir zu unterscheiden erstlich das absolute Eigentum, das dem Rechte des unbeschränkten „usus atque abusus“, des Gebrauchs und Mißbrauchs, unterliegt.

b) Das beschränkte (geteilte) Eigentum.

Dieses absolute Eigentum kann sich durch Einschränkung auf zweierlei Weise in ein beschränktes verwandeln, durch das öffentliche oder durch das private Recht, durch Gesetz oder durch Vertrag. Beide Male zeigt die Beschränkung an, daß an dem betroffenen Werte zwei verschiedene juristische Personen ein Eigentumsrecht besitzen; im

ersten Fall ist es ein gesetzliches, im zweiten ein vertragsmäßiges Anteilsrecht.

1. Das staatliche Obereigentum.

Das gesetzlich beschränkte Eigentum ist Auswirkung des überall anerkannten und in der Tat unentbehrlichen „Obereigentums" der politischen Gesellschaft, sagen wir kurz: „des Staates", über die Person und mithin auch über das Eigentum seiner Angehörigen, das ja nichts anderes ist, als eine Objektivierung ihrer Persönlichkeit auf die Objekte ihrer Beschaffung.

α) Der Staat als Wohlfahrtsorganisation der Gesamtheit.

Die Bedürfnisse und Zwecke der politischen Gesellschaft müssen den Bedürfnissen und Zwecken des Einzelnen vorangehen, der ja nur in und durch die Gesellschaft als Mensch zu existieren vermag. Darum hat der Staat sogar das Recht, das Opfer des Lebens von seinen Bürgern zu verlangen, und der Bürger hat die Pflicht, es zu bringen. Um wie viel mehr hat der Staat das Recht, die geringeren Opfer an Arbeit und Gütern von seinen Bürgern zu fordern, wenn es das Kollektivinteresse erheischt!

Dieses Kollektivinteresse hat zwei Seiten. Die eine ist die positive Verfolgung von Zwecken, die ein Kollektivbedürfnis betreffen, die andere die negative Abwehr von Schäden, die den einzelnen als Repräsentanten der Gesamtheit bedrohen.

Aus dem positiven Kollektivbedürfnis leitet sich vor allem das Recht des Staates auf Leistung von Diensten und Gütern (Steuern) ab; es stellt sich für die ökonomische Theorie dar als eine Anteilnahme des Staates an dem Arbeitsertrage jeder ihm unterstellten ökonomischen Person. Und daraus leitet sich ferner das Expropriationsrecht des Staates ab: hier geht sein Obereigentum dem nur aus seiner Existenz abgeleiteten Untereigentum der Privatperson unbedingt voran. Wenn die Gesamtheit wichtige Zwecke der allgemeinen Wohlfahrt nur durch das Opfer des privaten Eigentumsrechtes erreichen kann, so muß dieses Opfer gebracht werden. Die Frage der Entschädigung ist dabei ganz sekundär. Die Hauptsache ist, daß die Privatperson nicht das Recht hat, ihr Eigentum in solchen Fällen unverletzt zu erhalten. Hierher gehört zunächst die Expropriation im juristischen Sinne, die sich auf Grundstücke und „Gerechtigkeiten" (Wege, Servitute usw.) bezieht. Interessante Beispiele solcher Expropriationen sind nicht nur die Fälle von Enteignung bei Straßendurchbrüchen, Truppenübungsplätzen, Eisenbahntracen, sondern auch die ge-

setzlichen Bestimmungen über „Flurbereinigung“, „Regulierung“ und neuerdings die „Lex Adickes“, die die Baupläne der Städte der persönlichen Willkür einzelner entzieht. Hier greift der Staat kraft seines Obereigentums zur Enteignung nicht einmal im Interesse der Gesamtheit, sondern im Interesse einer wesentlich engeren unbestimmten Vielheit von Grundeigentümern, die nicht unter der Profitsucht oder dem Eigensinn einzelner leiden sollen. Bei der Flurbereinigung war übrigens das Kollektivinteresse der „Landeskultur“ sehr stark mit im Spiele, die unter der unsagbaren Zersplitterung des Ackerbesitzes in kleinbäuerlichen Gegenden schwer litt.

Außer bei Gelegenheit solcher Expropriationen im juristischen Sinne greift der Staat noch auf andere Weise in das Eigentum der Privaten ein. So z. B. bei der Beschlagnahme von Lebensmitteln in belagerten Festungen oder bei den Manövern, wenn die Truppen ein privates Grundstück betreten und schädigen. Der Eigentümer hat unter bestimmten Verhältnissen wohl das Recht auf Entschädigung, aber er hat nicht das Recht, den „Staatsdienern“ das Betreten seines Eigentums zu verbieten, wie einer Privatperson.

Aus dem positiven Gesamtinteresse auf Erschließung der natürlichen Bodenschätze des Gebietes folgt auch das weitverbreitete Recht der „Mutung“ auf Mineralgüter, das „Schürfrecht“ auf fremdem Eigentum, das zwar an gewisse Bedingungen der Entschädigung und sogar Beteiligung des Eigentümers geknüpft sein kann, aber von ihm nicht rechtsgültig verweigert werden darf.

Aus dem negativen Gesamtbedürfnis folgen alle gesetzlichen Bestimmungen, die das Recht des einzelnen auf usus und abusus auf solche Handlungen beschränken, die seine Mitbürger weder schädigen, noch ernstlich belästigen; hierher gehört das Verbot der Tierquälerei, hierher die gesamten Bestimmungen des Gewerberechtes und der Gewerbepolizei über Arbeitszeit, Arbeitsräume, Schutzmaßregeln; hierher die beschränkenden Bestimmungen über solche Betriebe, die Lärm oder üble Gerüche oder Staub verursachen usw. usw. Das Obereigentum des Staates engt hier überall das geringere Privatrecht zugunsten aller Einzelnen ein, die geschädigt werden könnten: niemand darf außer in den durch das Gesetz gezogenen Schranken mit seinem Eigentum an Gütern oder Diensten, d. h. mit der gemieteten Arbeitskraft, tun, was er will.

Diese Erwägungen sind aus dem Grunde auch für die Ökonomik von hohem Interesse, weil eine Schule der Ökonomisten, die sogenannten „Kathedersozialisten“, voran Adolf Wagner, dieses Obereigentum des

Staates ad maximum erweitern möchten, um die soziale Frage, wenn auch nicht zu lösen, so doch wenigstens abzustumpfen. Der Staat soll sich als unparteiische Vertretung des Kollektivinteresses zwischen die streitenden Vertreter der Klasseninteressen stellen und im Sinne der „ausgleichenden Gerechtigkeit“ entscheiden. Namentlich auch die Zoll- und Steuerpolitik wollen die Kathedersozialisten von diesem Gedanken geleitet wissen. Und in solcher Gesamtauffassung wurzelt ferner die dieser Schule eigentümliche Tendenz, den Staat selbst als Unternehmer auf möglichst vielen Gebieten der Beschaffung in den Konkurrenzkampf des Marktes eintreten zu lassen, um einerseits Musterbetriebe der Arbeiterfürsorge herzustellen, andererseits die schlimmsten Auswüchse des Wettbewerbs zu verhüten. Diese Stellung wächst natürlich aus einer im tiefsten pessimistischen Anschauung der Dinge: weil diese Politiker nicht an eine Heilung der Krankheit zu glauben wagen, suchen sie nach Linderungsmitteln.

Dieser Staatsauffassung steht diametral gegenüber die Auffassung des sogenannten „Manchesterliberalismus“, — Ferdinand Lassalle verhöhnte sie treffend als die Lehre vom „Nachtwächterstaat“ — die den Staat gänzlich auf die Rolle eines „Produzenten von Rechtssicherheit und Frieden“ einengen will. Ihr ist mit Recht entgegen zu halten, daß das Obereigentum des Staates durchaus nicht immer „von Naturrechts wegen“ so eng begrenzt gewesen ist, wie sie annehmen.

Gerade auf dem Rechtsgebiete, das uns vor allem interessiert, dem Grundeigentumsrechte, war das Recht des Privaten früher ungleich mehr durch das Obereigentum der Gesellschaft eingeengt, als im geltenden Rechte. Dieses stammt, wie gesagt, aus der Gesetzgebung der Römer: es ist zugeschnitten auf das Klasseninteresse eines allmächtigen Grundadels. Man pflegt dem römischen heute gern das „deutsche“ oder „germanische“ Recht des Grundeigentums als seinen sozialfreundlicheren Widerpart entgegenzuhalten, namentlich weil die Einführung des römischen Rechtes durch die Graduierten von Bologna und Padua an dem furchtbaren Sturze des deutschen Bauern zu Anfang unserer Neuzeit beteiligt war. Übrigens wird dieses Moment zumeist gröblich überschätzt: das römische Recht gab nur die Form her, in der sich eine ungeheuere Verschiebung der politischen Kräfte auswirkte: der Grundadel im Stammlande westlich der Elbe konnte um diese Zeit die Bauern abwürgen, weil ihnen die Vorflut ins Kolonisationsgebiet östlich der Elbe plötzlich abgeschnitten war. Vier Jahrhunderte lang hatten sie dem Druck des politischen Mittels ausweichen können: von der Mitte des 14. Jahrhunderts an war ihnen

das unmöglich gemacht. Warum? Weil der Adel der ehemals slavischen und der noch slavischen Gebiete in Brandenburg, Pommern, Polen, Böhmen, Rußland, Ungarn alles Ackerland „okkupierte", d. h. gegen die Besiedelung sperrte!

Diese Vorflut, und nicht das „deutsche Grundeigentumsrecht", hatte die deutschen Bauern vierhundert Jahre in Flor und eine in allem wesentlichen „reine Wirtschaft" aufrecht erhalten.

Was man aber hier „deutsches Recht" nennt, das ist ein Recht viel größeren Geltungsbereiches: es ist das Urrecht des Grundeigentums, das „Ureigentum" E. de Laveleyes, das alle seßhaft gewordenen Völker der Welt besitzen, bis das politische Mittel es einschränkt, oder, wie im spätrepublikanischen Rom, ausrottet. Bis auf die Gracchen war nämlich sogar in Rom der Staat formell der Eigentümer des ager publicus, und seine Besitzer nur seine Nutznießer. Und genau dieses Rechtsverhältnis ist das Urrecht des Grundeigentums: überall ist die Gesamtheit der eigentliche Eigentümer, die Privaten sind nur Besitzer unter gewissen Bedingungen, die das Interesse der näheren Gesamtheit der Blutsfamilie und darüber hinaus dasjenige der ferneren Gesamtheit des Staates selbst wahren sollen. Diese Bedingungen, die natürlich je nach Zeit, Ort, Rasse und Kulturstand verschiedene Form und Inhalt haben, — ein Gegenstand der vergleichenden Rechtsgeschichte — statuieren entweder ein Einspruchs- oder Rückkaufs- oder Vorkaufsrecht der Familie oder der Dorfgemeinde, um das Eindringen unerwünschter Elemente verhindern zu können, oder ein „Heimfallrecht" unter bestimmten Voraussetzungen. Davon ist für uns die wichtigste diejenige, die auch die allgemeinste zu sein scheint: das Recht der „Rückennutzung" mit dem Inhalt, daß ein Grundeigentum unantastbar ist, solange es genutzt wird, aber, wenn ungenutzt, der Gesamtheit, d. h. jedem anheimfällt, der es nutzen will. Aber auch gegenüber dem Nutzbesitze griff das Recht der Gemeinde im Flurzwang, im Weiderecht auf der Stoppel und Brache, energisch durch.

Wir fragen noch nicht nach der „Gerechtigkeit" der sozialen Ordnung. Das ist die Aufgabe der wertenden Sozialphilosophie. Noch haben wir lediglich zu beobachten und zu erklären, mit allem Gleichmut des Naturforschers vor seinem Objekt. Wenn wir von „Gerechtigkeit" sprechen, so geschieht es immer nur im Sinne der Naturrechtslehre, die noch erst auf ihren Wahrheitsgehalt geprüft werden muß. Und wenn wir anzuklagen scheinen, so soll das nur im Sinne des Arztes verstanden sein, der gewisse Erscheinungen als „krankhaft" bezeichnet, als Ab-

weichungen von der Normalität, ohne damit sittlich werten zu wollen.

Aber das dürfen wir doch immerhin feststellen, daß das ungetrübte Rechtsempfinden wohl aller Naturvölker ohne Ausnahme das „Recht der Okkupation“ ungenutzten Landes, d. h. seine Sperrung gegen die Nutzung anderer, seine Verwandlung in ein Monopol, einhellig verwirft, ja, nicht einmal versteht. Daß der Boden als die allgemeine Existenzgrundlage jedem Beschaffungsbedürfnis so frei zugänglich sein muß wie die Atemluft, das ist nicht von Philosophen herausspintisiert worden, sondern das ist die Rechtsempfindung des unverdorbenen Menschen aller Farben und Rassen in allen Klimaten und Weltteilen. Das hat Laveleye unzweifelhaft erhärtet.

β) Der Staat als ökonomische Kollektivperson der herrschenden Klasse.

Übrigens hat das römische Grundeigentumsrecht nicht nur im Deutschland des spätesten Mittelalters und der beginnenden Neuzeit, sondern überall dort, wohin es das Interesse der herrschenden Klasse einführte, ganz ebenso den Sturz des Bauernstandes vollendet und rechtlich besiegelt. So z. B. überall im holländischen und britischen Indien; hier haben die europäischen Herren teils aus Unverstand, weil sie das heimische Bodenrecht nicht begriffen, teils aber auch geleitet von dem alten Eroberungsgrundsatze: „divide et impera!“ die Bauern dem Feudaladel der Zemindars usw. völlig ausgeliefert, indem sie das urrechtlich geteilte Bodeneigentum des Adels als römisch-rechtliches ungeteiltes absolutes Eigentum behandelten. Ähnliches hat auch zu dem grauenhaften Elend der irischen Kleinbauern sein bedeutendes Teil beigetragen.

Vor allem aber ist diese „widerrechtliche“ Übertragung eines fremden „Rechtes“, das niemals Wohltat, sondern immer Plage war, für die Theoretik in dem besonderen Falle wichtig geworden, der die Grundeigentumsverhältnisse der hochschottischen Clans betrifft. Hier hat sich nämlich angeblich, man darf fast sagen, anscheinend, das private Großgrundeigentum ohne die Einflüsse fremder Eroberung aus dem Genossenschaftseigentum heraus entwickelt; und daher wird dieser vereinzelte, mindestens sehr seltene Fall sehr häufig als Typus der Entwicklung überhaupt ausgegeben.

Die Verhältnisse sind meines Wissens noch nicht völlig geklärt. Die allgemeine Auffassung ist die folgende: die Clans, Blutsverwandtschaftsfamilien, wurden seßhaft auf einem zu gemeinsamem Rechte besessenen

Grund und Boden. über den — auch ein sehr verbreiteter Zug des Urrechts — der Patriarch, hier also der Than, im Interesse der Gesamtheit die Verfügung hatte. Allmählich wurde dann aus dem Verfügungsrechte das absolute Eigentumsrecht, und dieses wurde derart „absolut“, daß in der Neuzeit die hochadligen Großgrundbesitzer Schottlands ihre Clangenossen vielfach massenhaft expropriierten, d. h. einfach ins „Elend“ — Elend heißt Ausland — schleuderten. Das ist das von Karl Marx mit ebenso großer wie berechtigter Entrüstung gegeißelte Verfahren des „clearing of estates“, der „Reinigung des Grundbesitzes“, wie es namentlich die Herzogin von Sutherland übte; sie fegte zwanzigtausend gälische Bauern in die See, um das Ackerland in Schafweiden und Hirschparks zu verwandeln, — und fand mit diesem Verfahren den Beifall vieler sogen. liberaler Ökonomisten: denn dadurch erhöhte sie die Rentabilität ihres Grundeigentums ganz ungeheuer — und diesen Volkswirten erschien die Erhöhung der privatwirtschaftlichen Rentabilität immer als gleichbedeutend mit volkswirtschaftlichem Vorteil. Das geißelte Sismondi als „Chrematistik“, Profitwut und Profitwissenschaft.

Nehmen wir an, die historische Entwicklung sei in der Tat die hier dargestellte gewesen. Jene Clans seien in der Tat als nomadisierende Hirten in die Bergsteppen Hochschottlands eingedrungen und hätten dort keine seßhafte Bevölkerung vorgefunden, die sich unterwerfen und besteuern ließ, also eine Parallele zu den norwegischen Verhältnissen. Auch dort fanden die einwandernden Normannen nur wandernde Hirten und Jäger vor, Finnen und Lappen, die vor ihnen bis in die Eiswüsten der Polarzone zurückwichen, aber sich nicht verknechten ließen. Niemals läßt sich der Jäger, fast niemals der Hirt verknechten, nur der Bauer sitzt fest auf seiner Scholle, wie die Pflanze, die er baut, und bleibt auf ihr auch als Knecht. Darum hat Norwegen niemals Großgrundeigentum, niemals einen eingeborenen Adel und, trotz großer natürlicher Armut, eigentlich niemals eine soziale Frage gekannt: von Christiania bis zum Nordkap finden wir keinen Zerlumpten, keinen Bettler. Und darum war es im Inlande immer der Hochsitz einer unerschütterlichen Demokratie und gab es dem Auslande, aller Welt, seine Herrscher.

Ähnlich mögen die Dinge in Hochschottland gelegen haben: es mag in der Tat keine unterworfene Knechtsklasse existiert haben. Und so wäre denn ohne fremde Eroberung dennoch das Monopol des Großgrundeigentums entstanden?

Ohne fremde Eroberung im Wortsinn: vielleicht! aber gewiß nicht ohne fremde Waffengewalt! Denn was sich hier vollzog, geschah unter

dem Schutze der englischen Bajonette: dem britischen „Staat“, d. h. seiner Herrenklasse, zu der seit der Union auch der schottische Adel als ein Hauptbestandteil gehörte, beliebte es, das Patriarchenrecht als absolutes römisches Eigentumsrecht aufzufassen und den großen Herren das organisierte politische Mittel, Polizei und Armee, für die Durchführung dieses „Rechtes“ zur Verfügung zu stellen. Zwischen diesem Verfahren und dem der fremdländischen Eroberung im wortwörtlichen Sinne ist nicht mehr Unterschied als zwischen räuberischer Erpressung und Raub; ob ich mit der Waffe drohe oder sie anwende, ist subjektiv völlig dasselbe: hängt es doch nur von der Widerstandskraft des anderen ab, welches Verfahren ich zuletzt brauchen werde.

Der britische „Staat“, d. h. in diesem Sinne die ökonomische Kollektivperson der herrschenden Klasse und nicht die Wohlfahrtsorganisation der Gesamtheit, tat für seinen englischen Bestandteil ganz dasselbe wie für seinen schottischen, nur in etwas anderen juristischen Formen. Hier wurden die „commons“, die alten Gemeindeländereien, „eingehegt“ und nach dem Rezept der partitio leonina unter alle Berechtigten verteilt. Durch diese berühmten „Inclosures of commons“ wurde dem selbständigen Bauernstande das Rückgrat gebrochen (denn er verlor seine Viehwirtschaft zum großen Teile), und die Großgrundbesitzerklasse ungeheuer bereichert. Wilhelm Hasbach, bis vor kurzem eine Zierde der Universität Kiel als Vertreter unseres Faches, der beste Kenner der Zeit und des Landes zu der Zeit, stellt fest, daß nicht einmal die Landeskultur durch diese grandiose Expropriation gewonnen habe, in deren Interesse sie angeblich erfolgte: denn was der Getreidebau gewann, verlor die Viehzucht und Geflügelzucht mindestens. Vor allem aber klagt er, und mit Recht, diese Maßregel an, eine der Hauptursachen für das furchtbare Elend gewesen zu sein, das der Frühkapitalismus über das englische Volk brachte: die vom Lande gefegten Bauern waren eine der Hauptquellen jenes unversieglichen Stromes habloser Proletarier, die sich in London, Liverpool und Manchester zu Notlöhnen verkaufen mußten, um nicht zu verhungern.

Und doch geschah das alles ganz „legitim“, d. h. formell unanfechtbar nach Recht und Gesetz. Jede einzelne Einhegung erfolgte auf Parlamentsbeschluß der erwählten Vertreter angeblich der ganzen britischen Nation; die Ausweisung der gälischen Clanverwandten der Herzogin von Sutherland erfolgte auf Grund legitimer Kündigung ihrer vom Gericht und Gesetzbuch als solche erklärten „Pacht“-Verträge; und eben dasselbe legitime Verfahren lieferte die indischen Ryots ihren Grundherren, die freien

brandenburgischen Bauern unter den bayrischen und luxemburgischen Markgrafen ihren benachbarten „Junkern“ aus und entzog ihnen bei der Hardenbergschen Ausführung der Steinschen Emanzipationsgesetze noch einmal gut die Hälfte ihres Ackers, und einer großen Zahl alles, mit der unverhohlen ausgesprochenen Absicht, dem vergrößerten Rittergutsbesitz die Landarbeiterklasse zu schaffen, ohne die er ein Messer ohne Klinge und Heft ist. Alles ganz legitim, in aller Form Rechtens: und doch nennt der Konservative Sismondi, freilich ein Schweizer Bürger, das Verfahren gegen die Hochschotten „un cruel abus des formes légales, une usurpation inique“: „einen grausamen Mißbrauch der gesetzlichen Formen, eine unbillige Usurpation“.

Wir haben hier einige der bekanntesten, aber nicht einmal der krassesten Beispiele dafür, wie sich das Klassenmonopol der Staatsverwaltung durch die Mittel der Klassenpolitik, Klassengesetzgebung und Klassenjustiz umsetzt in das Privatmonopol des Gewalteigentums. Nur einige Beispiele, die Bücher der Geschichte sind voll von solchen mit Blut geschriebenen Daten; und nicht immer sind die Expropriationen in gesetzlicher Form erfolgt: schon die Bibel erzählt von Naboths Weinberg, und unsere eigene Geschichte weiß von unzähligen ähnlichen: von der Niederwerfung der vollfreien Bauernschaft in der Völkerwanderungszeit bis auf die Expropriationen des Abtes von Kempten und seiner Standesgenossen, die zuletzt die großen Bauernkriege und Deutschlands Sturz herbeiführten, bis auf den Übermut des Adels in den „Adelsrepubliken“ Ost-Holstein, Mecklenburg, Schwedisch-Pommern, Polen, Livland usw. („itzund doet man dat man wille“, schreibt der alte Gramzow mißbilligend) in der Neuzeit.

Auf diese Weise hat der „Staat“ das Eigentum in der Vergangenheit „geschützt“.

Es gibt also zweierlei Eigentum:

Eins, das durch das ökonomische Mittel beschafft ist. Es beruht auf eigenem Tun und ist naturrechtlich legitim.

Und eins, das durch das politische Mittel beschafft ist. Es beruht auf fremdem Tun und ist naturrechtswidrig.

Das große Grundeigentum gehört immer und überall in die letzte Kategorie, das kleine immer in die erste!

Und ebenso gehört in die zweite Kategorie alles andere Großeigentum, das dem „gesellschaftlichen Monopolverhältnis“ seine Entstehung verdankt.

Nun verstehen wir, warum das Eigentum von der einen Partei als Quelle allen Segens in den Himmel erhoben, von der anderen als Wurzel

alles Bösen in die Hölle verdammt wird; warum Thiers das Eigentum heilig sprach, und Proudhon seinen berüchtigten Satz formulierte: „Eigentum ist Diebstahl“.

Das ökonomische Eigentum ist heilig, das politische ursprünglich zwar nicht Diebstahl, aber Raub, heute legitimierte Gewalt, und darum unheilig.

Das ökonomische Eigentum ist die Bedingung der menschlichen Freiheit.

Das politische Eigentum ist die Bedingung der menschlichen Unfreiheit. Denn es raubt der Mehrheit die Bedingung der Freiheit.

Aber, wie immer es entstanden sei, wie immer es auf die Gesellschaft einwirke: das Gesetz und die Macht schützen alles Eigentum in den Grenzen, die sie ihm ziehen. Und in diesen Grenzen hat der Eigentümer nach Ad. Wagner folgende fünf Hauptrechte des Eigentums: 1. das Verbrauchsrecht (Verwendungsrecht), 2. das Vertragsrecht, 3. das Schenkungsrecht, 4. das Erbrecht, 5. das Recht der Anhäufung.

2. Das vertragsmäßig geteilte Eigentum.

Das vertragsmäßig geteilte Eigentum ist nicht mit dem vertragsmäßig gemeinsamen Eigentum zu verwechseln.

Der Vertrag zwischen zwei ökonomischen Personen, ein Eigentum gemeinsam zu besitzen, begründet nämlich ohne weiteres eine ökonomische Kollektivperson.

Der Vertrag aber zwischen zwei ökonomischen Personen, ein Eigentum geteilt zu besitzen, läßt sie als ökonomische Personen selbständig.

Dort entsteht ein einheitlicher ökonomischer Wille: mit gemeinsamen Mitteln auf gemeinsame Kosten zu einem gemeinsamen Ziele entweder der Wertebeschaffung oder der Werteverwaltung: wir haben also je nachdem eine ökonomische Vollperson oder eine Teilperson der Beschaffung oder Verwaltung.

Hier aber entsteht kein einheitlicher ökonomischer Wille; sondern beide Teile wollen gerade durch den Vertrag ihre personalen Sonderzwecke fördern.

Diese Verträge können sich auf alle Wertdinge beziehen: es sind alle Verträge der Miete, d. h. alle Verträge, in denen eine Person der anderen gegen eine bestimmte Gegenleistung bestimmte vertragsmäßige Rechte zur Benutzung eines ihr rechtlich gehörigen Eigentums einräumt.

In allen diesen Fällen entsteht eine Spaltung des Eigentumsrechtes in dem durch den Vertrag bestimmten Umfang und für die bestimmte

Zeitperiode. Der Vermieter bleibt rechtlicher Eigentümer, der Mieter wird rechtlicher Nutznießer, „Besitzer“ des Wertes. Jenes nennt man dominium, Eigentum, dieses possessio, Besitz.

Zunächst fallen alle Dienstverträge unter diese Rubrik. Der Dienstleistende räumt dem Anwender die Nutzung seiner Arbeitsenergie für bestimmte Teilperioden einer bestimmten Gesamtperiode ein.

Dann gehören hierher alle Mietsverträge über Güter.

Zunächst über bewegliche Güter: Verträge über Musikinstrumente (Pianoverleihung), Maskenkostüme, Mietspferde und -Wagen, Mobiliar in Logierzimmern. Dagegen sind die sogenannten Leihkontrakte der Abzahlungsgeschäfte nichts anderes als Kaufverträge besonderer, für den Gläubiger rechtlich sehr günstiger Form. Volkswirtschaftlich wichtig sind hier nur die Leihverträge über Geld, die Darlehen.

Die Mietsverträge über unbewegliche Güter (Gebäude und Grundstücke) sind bereits im Kapitel von der Beschaffung ausführlich gewürdigt; hier sei noch einiges über die wichtigeren Rechtsformen der Pacht und Miete nachgeholt:

Wir unterscheiden die Pacht als Zeitpacht und Erbpacht, letzteres eine Annäherung an das volle Eigentum. Diese Annäherung kann bis zur vollen Angleichung gehen. In den mittelalterlichen Städten z. B. erwarben zuletzt die Mieter das Recht, auf ihre Häuser Hypotheken aufzunehmen, während die Eigentümer der Grundstücke nicht nur keinen Vorteil von deren Wertsteigerung, sondern auch alle Verfügung eingebüßt hatten. Ähnliches statuiert das neue deutsche Erbbaurecht: der Erbbauberechtigte darf auf sein Haus, das ihm eigentümlich gehört, während der Grund und Boden ihm nur auf bestimmte Zeit vermietet ist, Hypotheken aufnehmen. Dieses Recht ist die Neubelebung des alten römischen Rechtsinstitutes der Superficies, die auch in englischen Städten das Wohnwesen und den Häuserbau beherrscht: der Boden gehört einem Eigentümer, das Haus auf Grund eines lease-Vertrages dem Erbauer auf so und so viele Jahre. Dann fällt es dem Eigentümer anheim. Die römische Emphyteuse, ebenfalls ein nahe verwandtes Anteilrecht, hat für uns wenig Bedeutung.

Andere Anteilsrechte an Grundeigentum sind die sogenannten Servitute (Dienstbarkeiten) oder Gerechtigkeiten: soweit sie nicht auf Herkommen, sondern auf Vertrag beruhen, gehören sie hierher, namentlich Wegerechte, Fensterrechte usw. zugunsten anderer; ferner die Altenteile oder Auszugsgelder, die der Bauer sich ausbedingt, wenn er ins „Altenteil“, ins „Ausgedinge“, ins „Austragstübel“ zieht. Sie bilden den Übergang

zu den Reallasten, Hypotheken oder Grundschulden, die als „dingliche Lasten“ ökonomisch ein Zwischending zwischen Darlehnspfand und Anteilseigentum darstellen, übrigens auch sehr oft rechtliche Anteile am Grundeigentum repräsentieren: die Erb- und Aussteuerhypotheken.

Anteilsrechte am Grundeigentum haben schließlich alle Verwandten an den als Fideikommisse, Majorate und Minorate usw. gebundenen Gütern. Der jeweilige Inhaber hat nur possessio, der Eigentümer de jure ist die Familie auf Grund des legitimierten Hausgesetzes oder des Errichtungsaktes.

Anteilsrechte am Grundeigentum hatten in allen präkapitalistischen Zeiten auch die Hörigen. Nicht nur, daß sie überall, wo einigermaßen eine fürstliche Autorität den Übermut des Adels niederhielt, d. h. außerhalb der genannten Adelsrepubliken, die „glebae adscriptio“ nicht einbüßten, d. h. nur mit ihrer Scholle zusammen abgetreten werden durften, hatten sie auch dingliche Rechtsansprüche auf Versorgung in Notzeiten und im Alter gegen ihre jeweiligen Grundherren, d. h. gegen das Gut.

Damit dürften die für Wirtschaftslehre und Wirtschaftsgeschichte wichtigsten Formen des geteilten Eigentums besprochen sein.

II. Einkommen, Vermögen und verwandte Begriffe.

Vermögen und Einkommen sind im Sprachgebrauch Korrelativbegriffe; man kann den einen nicht erklären, ohne den anderen heranzuziehen, so wenig wie man den Begriff „Vater“, ohne sein Korrelat „Kind“, oder den Begriff „Tauschwert“ ohne sein Korrelat „Markt“ erklären kann. Wir wollen daher vorbehaltlich genauerer wissenschaftlicher Bestimmung sagen, daß „Vermögen“ ein Stamm von Werten ist, der ein Einkommen abwirft, und daß umgekehrt das „Einkommen“ eine bestimmte Menge von Wertdingen bedeutet, die während eines bestimmten Zeitraums in die Personalwirtschaft einer Wirtschaftsperson als Ertrag eines Vermögens eingehen.

a) Das Vermögen.

Die Begriffe „Eigentum“ und „Vermögen“ schillern im Sprachgebrauch, auch im wissenschaftlichen, ineinander. Man nennt z. B. oft „Gebrauchsvermögen“ oder „Genußvermögen“ den Inbegriff aller Güter der Verwendung und der Verwendungsverwaltung, die eine Wirtschaftsperson besitzt: Wohnhaus, Mobiliar, Gewänder, Vorräte, Sammlungen

usw. A. Wagner unterscheidet hier sogar noch das „Verbrauchsvermögen“ an „nicht dauernden“ und das „Nutzvermögen“ an „dauernden“ Gütern im Sinne unserer Definition. Diese Unterteilung kann man gelten lassen, aber es empfiehlt sich, als Oberbegriff nicht „Vermögen“, sondern „Eigentum“ zu wählen. Dieses zerfällt dann in die beiden Klassen des Vermögens als der Quelle des Einkommens und des „Gebrauchs- oder Genußeigentums“; und man mag, wenn man will, dieses noch untergliedern in die Unterarten des „Verbrauchs-“ und des „Nutzeigentums“.

So entscheidet auch der amtliche Sprachgebrauch. Das preußische Vermögenssteuergesetz z. B. erfaßt nur das Grund- und Kapitalvermögen, aber nicht das Gebrauchseigentum. (Erst in der Steuernot der letzten Zeit ist der unter gewissen Kautelen gar nicht üble Gedanke aufgetaucht, das Gebrauchseigentum durch eine „Polizensteuer“ zur Leistung heranzuziehen. Warum sollen nicht sehr reiche Privatleute ihr kostbares Mobiliar und ihre Sammlungen versteuern?)

Wir folgen dem Sprachgebrauch und nennen „Vermögen“ jedes Eigentum, das Einkommen abwirft.

Seine erste Klasse ist das Eigentum an der eigenen Person, das „Arbeitsvermögen“.

Seine zweite Klasse ist das „werbende Eigentum“ an anderen Wertdingen, die ein Einkommen abwerfen. Nennen wir es mit einer Bezeichnung pars pro toto in Ermangelung eines besseren gebräuchlichen Ausdrucks das „Sachvermögen“ oder das „Vermögen“ schlechtweg, dem wir das Arbeitsvermögen immer ausdrücklich entgegensetzen werden.

Wir verstehen demnach unter „Vermögen“ im engeren Sinne erstens alle im Eigentum einer Wirtschaftsperson befindlichen Güter, die der Beschaffung und Beschaffungsverwaltung dienen, und zweitens alle Werte höherer Ordnung, alle gesellschaftlichen Machtpositionen, die sie inne hat, soweit sie ökonomische Werte sind.

In der reinen Ökonomie fallen danach unter den Begriff das bare Geld, die Werkgüter, die für die Beschaffungsverwaltung dienenden Gebäude und sonstigen Einrichtungen — und die hier seltenen und harmlosen natürlichen Verhältnisse und Rechte.

In der politischen Ökonomie aber treten dazu die politisch-ökonomischen Machtpositionen, d. h. Grundeigentum und Kapitaleigentum. Sie überwiegen so sehr, daß man das Vermögen im engeren Sinne als Kategorie der politischen Ökonomie auffassen kann, als nutzbaren An-

teil an den Klassenmonopolen. Es ist in dieser engeren Bedeutung „*rentierendes Eigentum*“, wobei das Wort „Rente“ hier im Rodbertusschen Sinne als „Herreneinkommen“, im Marxschen Sinne als „Mehrwert“, in unserer Terminologie als „Klassen-Monopolgewinn“ gebraucht wird.

In dieser Bedeutung ist es denn auch oft mit „Kapital“ identifiziert worden, wobei man das Grundeigentum ausdrücklich mit einschloß.

Nach dem Inhaber unterscheidet man öffentliches und privates Vermögen.

Öffentliches Vermögen nennen wir das *werbende Eigentum* der öffentlichen Körperschaften, soweit sie Überschußverwaltungen sind, also z. B. die Forsten, Domänen, Eisenbahnen, Telegraphenlinien usw. und die ihnen dienenden Gebäude und Mobilien des Fiskus, die Gasanstalten und Wasserwerke samt Leitungen der Kommunen usw. Das ist im wesentlichen das „*Finanzvermögen*“ der bisherigen Systematik.

Dieses öffentliche Vermögen bildet einen Teil des „*öffentlichen Eigentums*“, dessen zweiter Teil aus dem „*öffentlichen Gebrauchseigentum*“ an Wertdingen der Verwendung und Verwendungsverwaltung besteht. Und dieses gliedert sich wieder in zwei Unterarten: die der allgemeinen Benutzung der politischen Gesamtheiten (Nation, Ortsbewohnerschaft usw.) dienenden Einrichtungen nennen wir das „*öffentliche Nutzeigentum*“, z. B. Wege, Wegweiser, Warnungstafeln, Schiffahrtsstraßen, Schiffahrtszeichen, Parks, Spielplätze, Museen, Freibäder, Quellen und öffentliche Trinkbrunnen usw. Davon unterscheiden wir als „*öffentliches Verwaltungseigentum*“ dasjenige öffentliche Eigentum an Gebäuden, Inventar, Vorräten usw., das im Besitz der „öffentlich-rechtlichen Kollektivpersonen des gemeinen Nutzens“, der Behörden, steht, soweit sie „Zuschußverwaltungen“ sind. Hierher gehört z. B. das Eigentum des Militär- und Marinefiskus samt Gebäuden, Festungen, Kriegsschiffen, Docks, Waffen, Uniformen, Kaserneninventar, die Ausrüstung der Polizei und Feuerwehr, fiskalische Einrichtungen zur Rettung Schiffbrüchiger, öffentliche Waisen-, Kranken-, Siechen-, Irren- und Altersversorgungshäuser samt Ausstattung usw. usw., kurz, das „*öffentliche Verwaltungsvermögen*“ der bisherigen Systematik.

Privatvermögen ist alles werbende Eigentum im Besitz von privat-rechtlichen ökonomischen Personen, nicht nur von indivi-

duellen und physischen, sondern auch von kollektiven und juristischen, z. B. Vereinen, Stiftungen, Kapitalgesellschaften, Genossenschaften und Gewerkschaften, Parteien usw. Man könnte danach noch „individuelles" und „körperschaftliches" Privatvermögen unterscheiden.

b) Volksvermögen und Volkskapital.

Die Begriffe „Volksvermögen", „Volkskapital", „Volksreichtum", bzw. „Nationalvermögen", „Nationalkapital" und „Nationalreichtum" gehören zu den verworrensten und umstrittensten der ganzen Ökonomik. Nirgend so kraß wie hier tritt der Mangel an der gehörigen Unterscheidung zwischen der reinen und der politischen Ökonomie und ihren Kategorien zutage.

Im Sinne der reinen Ökonomie würde man als „Volks- oder Nationaleigentum" den Grund und Boden des Landes mit Flüssen, Forsten usw., sämtliche damit verbundene Meliorationen samt Wegen, Gebäuden, und sämtliche mobilen Güter der Beschaffung, Verwaltung und Verwendung im privaten und öffentlichen Besitz begreifen. Das „Volks- oder Nationalvermögen" wäre derjenige Teil dieses Inbegriffs, der werbendes Eigentum darstellt: also das nicht-beschaffte Beschaffungsgut des Grund und Bodens und das beschaffte Beschaffungsgut des Geldes und der Werkgüter. Daher könnte man das Arbeitsvermögen der Gesamtheit hier mit einbeziehen, d. h. die durch die Kooperation potenzierte Arbeitskraft der sämtlichen arbeitenden Mitglieder der Gesellschaft. Dagegen würde man die seltenen und schwachen Monopolverhältnisse des Tauschmonopols ausschließen müssen, soweit der Monopolgewinn von Inländern erhoben wird: denn der Vermögenszuwachs, den sie ihren Monopolisten gewähren, ist Abzug vom Vermögen ihrer Kontrahenten, so daß sich in der Gesamtrechnung Debet und Kredit ausgleichen. Bei einer Berechnung des „Weltvermögens" fiele dieser Posten überhaupt fort.

Nur in diesem selben Sinne dürfte man auch in der politischen Ökonomie von einem „Nationaleigentum" und „Nationalvermögen" usw. sprechen. Die politisch-ökonomischen Machtpositionen hätten aus dem angeführten Grunde auch hier auszuscheiden, wenigstens, wenn man die Rechnung aufstellt, um mittels statistischer Aufmachungen die Völker in bezug auf ihren Reichtum, d. h. auf den Grad der von ihnen erreichten materiellen Zivilisation zu vergleichen: und das ist der eigentliche Zweck dieser Untersuchungen. Nur dann, wenn man, etwa zu Steuer-

zwecken, die Masse des werbenden Vermögens innerhalb einer politischen Gesamtheit feststellen will, dann mag man außer dem gesamten Beschaffungsgut den Geldwert der Machtpositionen des Grundeigentums und Kapitals als „Nationalkapital" schätzen — aber man soll sich dann klar sein, daß hier ein ganz anderer Komplex ergriffen wird als in jener Bedeutung: es handelt sich dann um das werbende Eigentum der Kapitalistenklasse (unter Einschluß der Grundeigentümer), also etwa um dasjenige, was Marx das „gesellschaftliche Gesamtkapital" nennt.

Das aber ist mit dem „Reichtum" der Nationen so wenig identisch, daß das eine stark steigen kann, während das andere ebenso stark sinkt.

Wenn das Klassen-Monopolverhältnis sich verschärft, so sinkt das Einkommen der besitzlosen Masse, und die Zivilisation geht zurück; während das „Kapital" ungeheuer anschwillt, und umgekehrt. Wenn z. B. ein Mann alles Land „okkupieren" dürfte, so könnte der kapitalisierte Wert des Grund und Bodens ungeheuerlich anschwellen, der „allgemeine Reichtum" aber ebenso ungeheuerlich zurückgehen, wenn der Monopolist seine Machtposition rücksichtslos ausbeutete. Denn entweder sänke der Lohn der Besitzlosen, und damit die Absatzmöglichkeit der Industrie, die zugleich durch kolossale Miets- und Pachtzinse beraubt würde — oder es fände eine ungeheuere Auswanderung statt, die die Volksdichtigkeit und die Kooperation und damit den Reichtum zurückschraubte.

Umgekehrt würde eine Lösung der Bodensperrung fast alle Grundrente und fast allen Profit der kapitalistischen Gesellschaft vernichten und somit die politisch-ökonomische Machtposition, das „Kapital", nahezu auf Null reduzieren. Aber der „allgemeine Reichtum der Nationen", die materielle Zivilisation, würde ungeheuer zunehmen: die schwellende Kaufkraft der Masse würde die Industrie und die Landwirtschaft (in ihrer Bedeutung als Beruf, nicht als Besitz) unendlich befruchten und die Kooperation auf die höchste Staffel entfalten.

Daraus geht hervor, wie unsinnig es ist, die beiden Begriffe des „Volkskapitals" und des „Gesamt-Privatkapitals" durcheinander zu bringen. Zum Volkskapital gehört nur das „gesellschaftliche Beschaffungsgut", das „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne": Geld und Werkgüter. Aber alle „Machtpositionen" sind lediglich „Privatkapital", Monopole, die nur „durchlaufende Posten" in der Bilanz darstellen, auf beiden Seiten erscheinen.

Ganz und gar unsinnig wird diese Konfusion, wenn man gar noch alle diese inkommensurablen Dinge, materielle Sachgüter und gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnisse, zusammen in *Geld* schätzen will. Man kann ebensogut Äpfel und Birnen addieren.

Wir können den Geldwert erst in der Nationalökonomik entwickeln. Aber die allgemeinen Vorstellungen vom Werte, die jeder Laie mitbringt, reichen aus, um zu erkennen, wie unsinnig der Versuch ist, das Nationalvermögen nach seinem Geldwert, d. h. nach seinem Tauschwert zu bestimmen. Denn das Geld mißt *im Marktverkehr* den Tauschwert der ausgetauschten Wertdinge: wer aber ein Nationalvermögen schätzen will, betrachtet die Nation als ökonomische Kollektivperson, sieht also vom Markte ab; und in solcher Betrachtung vom Tauschwert zu sprechen, heißt eine „μετάβασις εἰς ἄλλο γένος“ begehen.

Will man den Wohlstand oder Reichtum verschiedener Nationen vergleichen, so betrachte man ihre Wohnungen, ihre Schulen, Wege und Transportmittel, ihre Nahrung und Bekleidung, die Zahlen über Sterblichkeit und Krankheit, über Prostitution, Kriminalismus und Alkoholismus, Analphabetie, Sparkassen und Versicherung, Fabriken und Maschinen usw. Das hat einen besseren Sinn als die Addition von Ziffern, die nichts anderes angeben als den Tauschwert von Ausbeutungspositionen, die einen Volksteil gegen den anderen begünstigen, mit solchen Ziffern, die materielle Wertdinge betreffen.

c) Reichtum und Wohlstand.

Die Begriffe „Reichtum“ und „Wohlstand“ schillern ungefähr ebenso ineinander wie „Vermögen“ und „Eigentum“. Sie erscheinen im Sprachgebrauch wie Komparationsformen eines Adjektives: Reichtum ist der Superlativ, Wohlstand der Komparativ, Auskommen etwa der Positiv. Nach der negativen Seite hin setzt sich die Reihe etwa in den Begriffen Dürftigkeit, Armut und Elend fort.

Dennoch haben alle diese Begriffe spezifische Inhalte, sind mit spezifischen Assoziationen „prägnant“, d. h. trächtig, die das feinere Sprachgefühl namentlich dann erkennt, wenn es ihrer historischen Bedeutung nachgeht.

Da zeigt sich, daß das Wort „Reichtum“ mehr ist als nur großer Wohlstand. *Reichtum bezeichnet die Größe eines Vermögens und Einkommens im Verhältnis zu der Ausstattung anderer Personen derselben*

Wirtschaftsgesellschaft zur selben Zeit, Wohlstand aber dieselbe Größe im Verhältnis zu den Bedürfnissen des Eigentümers. Beides ist wieder relativ im Vergleich mit anderen Zeiten und Gesellschaften: was in der einen Zeit oder Gesellschaft Reichtum heißt, kann in der anderen Armut sein; der Besitz eines leinenen Hemdes galt in Deutschland vor weniger als tausend Jahren als großer Reichtum. Aber diese historische Relativität gilt für beide Begriffe gleichmäßig, während sie sich in gegebener Zeit und Wirtschaftsstufe deutlich voneinander abheben.

Da überlegenes Vermögen und Einkommen immer eine bedeutende Macht über die Zeitgenossen verleiht, da ferner der Reichtum des vorbürgerlichen Staates zu einem großen Teil unmittelbar aus dem rechtlichen Eigentum am Menschen bestand, und sich auch der Reichtum der kapitalistischen Gesellschaft als faktisches Eigentum an Menschen, d. h. als Verfügungsgewalt über ihre Arbeitskraft darstellt, kann man die kurze Formel wohl verteidigen, die ich in meinem „Staat“ versucht habe: „Wohlstand ist die Verfügung über Güter, Reichtum über Menschen“. Eugen Dühring unterscheidet ebenso: „Auf jeder Stufe der Entwicklung ist das Maß, in welchem Bedürfnisse.... zweckmäßig ohne Überbürdung der Arbeitskraft befriedigt werden, am besten als Wohlstand bezeichnet. Der leitende Begriff der bisherigen Ökonomie ist jedoch ein anderer. Er nennt sich Reichtum und befaßt tatsächlich nicht etwa nur die technische Macht über die Natur, sondern auch die politische und soziale Macht über die Menschen in sich.“

Es mag noch hinzugefügt werden, daß in der französischen Fachsprache das Wort „richesses“ ungefähr mit unserem Begriff der Wertdinge übereinstimmt, und daß die Übersetzung „Reichtum“ und „Reichtümer“ auch in unserer Literatur zuweilen in dieser Bedeutung gebraucht wird.

d) Einkommen.

Alle die Wertdinge, die als Ertrag eines Vermögens, und zwar sowohl des Arbeits- wie des Sachvermögens, während einer „Einkommensperiode“ in der Personalwirtschaft einer Wirtschaftsperson eingehen, heißen Einkommen. In dieser Definition liegt implizite eingeschlossen, soll aber explizite herausgehoben werden, daß zum Einkommen nicht etwa verbrauchte Vermögensteile gerechnet werden. Wer Teile des Vermögensstammes verbraucht, „zehrt vom Kapital“, „frißt sich auf“, „treibt Raubbau“, „geht hinter sich“, und wie die Bezeichnungen

alle lauten. Einkommen ist nur der Inbegriff derjenigen Wertdinge, die durch das unverminderte Vermögen beschafft werden.

Einkommen kann fließen aus eigenem Vermögen; dann heißt es „ursprüngliches“ oder „unmittelbares Einkommen“, oder aus fremdem Vermögen oder Einkommen, dann heißt es „abgeleitetes“ oder „mittelbares Einkommen“.

1. Mittelbares Einkommen.

Mittelbares Einkommen kann fließen aus einem Rechte auf Teile eines fremden Vermögens oder Einkommens — und ohne Rechtstitel entweder legitim aus freiwilligen Gaben oder illegitim aus widergesetzlicher Aneignung.

Das rechtlich begründete mittelbare Einkommen kann durch öffentliches oder privates Recht begründet sein. Öffentlich-rechtliches mittelbares Einkommen ist das Einkommen der mit dem Recht der Zwangsumlage ausgestatteten öffentlichen Körperschaften: Steuern, Leistungen, Dienste usw. und z. B. das Einkommen aus „Alimenten“, das berechtigte Verwandte: Hauskinder, Ehefrauen, Uneheliche, erwerbslose Eltern usw. und die öffentlichen Armen erhalten. Privatrechtliches mittelbares Einkommen beziehen z. B. Altsitzer von ihren Erben, Leibrentner von Versicherungsgesellschaften, Vereine kraft ihrer Statuten, Berechtigte aus nutzbaren Rechten usw.

Streng genommen ist auch aller Monopolgewinn privatrechtliches mittelbares Einkommen des Monopolisten aus dem Einkommen oder Vermögen seiner Kontrahenten; man wird in einer Ökonomik der Zukunft namentlich Profit und Grundrente als historische Formen des Einkommens gerade so hierher rechnen, wie wir das Einkommen des Sklavenhalters und Feudalherren als mittelbar bezeichnen. Indessen wollen wir die Begriffe nehmen, wie sie in der jetzigen Gesellschaftsordnung sind, und das aus „Vermögen“ fließende Einkommen auch dort als unmittelbar bezeichnen, wo das Vermögen nichts anderes ist als ein durch das Staatsrecht gesetztes und durch das Privatrecht des Eigentums geschütztes politisch-ökonomisches Verhältnis, ein Anteil am Klassenmonopol.

Das aus freiwilligen Mitteilungen einer anderen Wirtschaftsperson fließende, nicht rechtlich-begründete, legitime, mittelbare Einkommen kann aus verwandtschaft-

lichen oder „karitativen“ Motiven gegeben werden. In die erste Gruppe gehören z. B. die Erziehungsgelder, Taschengelder und Jahresrenten, die die Hauskinder von ihren Eltern über den vom Gesetz normierten Betrag hinaus erhalten, — in die zweite alle „milden Gaben“, die mittelbar an Stiftungen und Anstalten für Waisen-, Armen-, Siechen-, Alters-, Irrenpflege usw. oder unmittelbar an Bedürftige gegeben werden, z. B. Almosen, Unterstützungen, Stipendien usw.

Illegitimes mittelbares Einkommen ist das Einkommen der Diebe, Wucherer, Münz- und Notenfälscher usw.

Es genügt für uns, alle diese Arten des Einkommens einmal aufgeführt zu haben. Sie spielen in der reinen Ökonomie eine sehr geringe Rolle, abgesehen von dem Einkommen der öffentlichen Körperschaften, die hier nur Kollektivpersonen des gemeinen Nutzens, aber nicht im mindesten des Klassennutzens sein können, weil keine Klassen existieren. Diese öffentlichen Einkommen gehören aber nicht in die theoretische, sondern die praktische Ökonomik und die Finanzwissenschaft.

Auch für die politische Ökonomie gilt das gleiche, wenn man dahin übereingekommen ist, das Einkommen von Grund- und Kapitalvermögen als unmittelbar zu betrachten. Wir werden daher im folgenden, wenn wir von Einkommen reden, immer nur das unmittelbare im Auge haben.

2. Unmittelbares Einkommen.

Unmittelbar heißt alles Einkommen, das aus eigenem Vermögen fließt.

Einkommen, als aus Wertdingen bestehend, kann nur beschafft werden durch die drei Mittel der Arbeit, des Tausches und der gesellschaftlichen „Verhältnisse“. Sehen wir einmal ab von der unmittelbaren Beschaffung durch eigene Arbeit, die ja in der entfalteten Gesellschaftswirtschaft immer mehr an Bedeutung verliert; vernachlässigen wir also die Verwendungsgüter, die z. B. der Landwirt für seine Personalwirtschaft unmittelbar herstellt: dann fließt alles Einkommen aus marktwirtschaftlichen Beziehungen, aus dem Verkauf und der Leihe von Werten niederer und höherer Ordnung.

Dann ist das, was im allerweitesten Sinne als Einkommen bezeichnet werden könnte, derjenige Betrag in Geld, der als Kaufpreis oder Leihepreis in die Personalwirtschaft des Vermögenseigners „einkommt“. Man nennt diesen Betrag den „Eingang“ oder „Umsatz“.

Um diesen Umsatz zu tätigen, hat ein gewisser Aufwand von Wertdingen aus der Personalwirtschaft stattfinden müssen. Das sind

erstens die „Selbstkosten" der Wirtschaftsperson und zweitens die von ihr für Beschaffung und Zwischenverwaltung ihrer Tauschwerte aufgewendete Arbeitskraft.

Die Selbstkosten zerfallen in zwei deutlich unterscheidbare Teile: den Aufwand an den hinausgegebenen Wertdingen selbst — und den Aufwand an den materiell in der Personalwirtschaft zurückgebliebenen Wertdingen.

Der erste Bestandteil ist der „Ausgang". Er umfaßt, in Geld berechnet, den Aufwand für die Rohstoffe und die verbrauchten Hilfsstoffe, d. h. die Spezialspesen; ferner den Aufwand für den Transport des fertigen „Produkts" (Dienst, Gut oder Machtposition) bis zum Markte, d. h. die Transportspesen, und einen Teil der Generalspesen, und zwar die Spesen der „Generalverwaltung". Dieser Gesamtbetrag des Ausganges muß vom Eingang abgesetzt werden, denn er stellt eine Verminderung des am Anfang der Einkommensperiode vorhandenen Vermögensstammes dar. Was übrig bleibt, ist das „rohe Einkommen" oder „Bruttoeinkommen".

Um daraus das „reine Einkommen" oder „Nettoeinkommen" zu berechnen, muß aber zweitens der andere Teil der Generalspesen abgesetzt werden, der einen Aufwand derjenigen Wertdinge darstellt, die materiell nicht „ausgegangen", sondern in der Verfügungsgewalt der Wirtschaftsperson zurückgeblieben sind. Aller Gebrauch ist, auch bei „dauernden Gütern" Verbrauch: folglich ist der Vermögensstamm um einen gewissen Betrag vermindert worden, den man vom Roheinkommen absetzen muß, um das Einkommen rein zu erhalten.

Diese bleibenden Wertdinge sind vor allem die Güter der Beschaffung und der Zwischenverwaltung: Werkzeuge, Maschinen, Werkstätten usw., aber auch das eigene Arbeitsvermögen, die durch den Arbeitsprozeß in ihrem Bestande vermindert, verschlechtert wird.

Sprechen wir zunächst von den Gütern. Hier findet, wenigstens auf einigermaßen höherer Wirtschaftsstufe, aus zwei Ursachen Wertverminderung statt, die bei der Feststellung des reinen Einkommens in Rechnung gezogen werden müssen.

Die erste Ursache ist die materielle Abnützung. Ihr hat der Wirt gerecht zu werden durch gehörige „Abschreibungen" oder „Amortisationen".

Hier ist anzumerken, daß die Höhe der Abschreibungen unmittelbar dem Verbrauchsaufwande zu entsprechen hat. Aber der Verbrauchs-

aufwand selbst ist wieder abhängig von dem Grade des Gebrauchs, und der ist sehr verschieden, je nach den gesellschaftlichen Umständen. Man nutzt ein Werkgut, das billig wieder beschafft werden kann, viel rücksichtsloser aus, „verwaltet" es mit viel weniger pfleglicher Sorgfalt, als ein solches, das nur mit großen Kosten wiederbeschafft werden kann; der economical man kalkuliert genau, was für ihn das „kleinere Mittel" zum Erfolge ist. So z. B. entschied in allen kapitalistischen Sklavenwirtschaften, der antiken so gut wie der neuzeitlich-amerikanischen der Südstaaten und Mittel- und Südamerikas, der Preis des Sklaven im Durchschnitt über seine Ernährung und Behandlung. War er nieder, also der Amortisationssatz gering, so wurde der Sklave bei geringster Nahrung schnell im gräßlichsten Sinne des Wortes „amortisiert", d. h. zu Tode gearbeitet und durch frisches „schwarzes Vieh" ersetzt; war der Sklavenpreis und daher der Amortisationssatz hoch, so hielt man ihn gut, um die Amortisationszeit zu verlängern und auf seine Kosten zu kommen. Solche Kalkulationen waren ein legitimer Teil der landwirtschaftlichen Rentabilitätsrechnung.

Die zweite Ursache der Wertverminderung der in der Personalwirtschaft zurückbleibenden Güter ist ihr „Veralten" ohne materielle Vernützung; dadurch vermindert sich zwar nicht ihre materielle Substanz, wohl aber ihr Charakter als Gut: sie werden weniger begehrt, weil sie weniger Nutzen tragen. Ein materiell absolut „dauerhaftes" Gut könnte auf diese Weise dennoch wirtschaftlich völlig „vernützt werden", seinen Gutscharakter ganz verlieren, wie eine Zigarre oder ein Briefbogen, die materiell vernützt werden. Die Kooperation schreitet rastlos vor, die Arbeitsteilung ermöglicht immer verfeinerte Werkzeuge und später Maschinen: wer sie sich nicht beschafft, büßt es mit verringertem Einkommen. Der economical man muß diesem Veralten ebenso Rechnung tragen wie der Vernützung: er muß sich in die Lage setzen, jeweils das „moderne" Werk- und Verwaltungsgut beschaffen zu können. Zu dem Zweck setzt er außer den Abschreibungen „Rückstellungen" vom rohen Einkommen ab.

Dieser Posten wird in der kaufmännischen Praxis oft unter der Rubrik der Abschreibungen gemacht, und es ist auch nichts dagegen einzuwenden, da es praktisch auf das gleiche Ergebnis hinausläuft, wenn es nur in richtiger Höhe geschieht. Es ist um so weniger dagegen zu sagen, weil aus ähnlichen, wie den soeben angeführten Gründen der economical man ein schnellerem Veralten ausgesetztes Werkzeug natürlich stärker beansprucht und schneller vernutzt, als ein in dieser Beziehung dauerhaftes.

Wissenschaftlich aber soll man aus mehreren wichtigen Gründen die Rückstellungen von den Abschreibungen scharf unterscheiden.

Der erste Grund ist ein dogmenhistorischer. Bekanntlich haben die Klassiker den Kapitalprofit als Lohn einer Ersparnis, einer „Entsagung" bezeichnet. Sparen im eigentlichen Sinne und namentlich in der Bedeutung einer Tugend kann man aber nur vom reinen Einkommen: diese Rückstellungen aber mit dem Zwecke, das jeweils moderne Werkgut und Verwaltungsgut zu beschaffen, erfolgen aus dem rohen Einkommen, sind also weder Ersparnis noch tugendhaft. Die „Erzeugung" der reinen Ökonomie der Zukunft wird voraussichtlich zum großen Teile durch Produktivgenossenschaften erfolgen; sie werden selbstverständlich nicht nur Abschreibungen, sondern auch Rückstellungen machen und ihren Gewinnanteil nur vom derart bestimmten reinen Einkommen des Betriebes berechnen. Wer ihnen sagen würde, daß diese Absetzungen tugendhafte Ersparung seien, wäre eines starken Heiterkeitserfolges sicher. Sie wüßten ganz genau, daß sie lediglich als economical men ihrem ökonomischen Triebe des kleinsten Mittels zum größten dauernden Erfolge dienen, wenn sie diesen Beträgen „entsagen", und daß sie bei umgekehrtem Verhalten das Vermögen angreifen würden.

Der zweite Grund ist ein rein ökonomischer. Zu den durch beide Ursachen in ihrem Wertbestande verminderten, in der Wirtschaft zurückbleibenden Wertdingen gehört auch das Arbeitsvermögen des Wirtes selbst. Es vernützt sich materiell mit ihrem Träger, dem Körper, und kann auch „unmodern" werden. Daher sind auch für diesen Fall Rückstellungen zu machen. Daher die wirtschaftliche Pflicht jedes Wirtes, der nicht von seinem Vermögen allein leben kann, durch individuelles oder kollektives Sparen (d. h. Versicherung) für Zeiten zu sorgen, in denen seine organische Arbeitsmaschine in Reparatur ist oder zum alten Eisen geworfen werden muß, d. h. für Krankheit und Alter.

Im allgemeinen wird auch dieses Sparen als Erübrigung am reinen Einkommen angesehen. Aber das preußische Einkommensteuergesetz z. B. erlaubt Abzüge vom Einkommen für Versicherung von einer gewissen maximalen Höhe als nicht steuerpflichtig, geht also von der soeben vorgetragenen Anschauung aus, daß gewisse Rückstellungen für persönliche Notstände nicht zum reinen, sondern zum rohen Einkommen gehören.

Wo man hier die Grenze ziehen will, ist mehr oder weniger willkürlich: aber ein Teil des im allgemeinen als rein betrachteten Einkommens eines Wirtes muß, wenn man exakt rechnen will, dem rohen Einkommen zugerechnet werden.

Was übrig bleibt, ist immer noch nicht das reine Einkommen. Man wirtschaftet für die Dauer, für eine viele Jahre dauernde Periode. In ihr wechseln gute und schlechte Jahre, gute und schlechte Ernten, gute und schlechte Konjunktur, Glücksfälle und Schicksalsschläge. Das muß dadurch ausgeglichen werden, daß in guten für schlechte Einkommensperioden Rückstellungen gemacht werden.

Große Unternehmungen rechnen auch in der Tat derart, ja Kapitalsgesellschaften und Genossenschaften sind in der Regel gesetzlich verpflichtet, so zu rechnen. Sie legen „Reservefonds“ an und ergänzen sie auch durch andere Rückstellungen unter verschiedenen Namen. So z. B. ist das Delkrederekonto, der Form nach Abschreibung auf mögliche Verluste aus Forderungen gegen Debitoren, eine solche Rückstellung oder Ausgleichung.

Erst das, was nun noch vom Eingang übrig bleibt, das durchschnittliche Reineinkommen, kann als Reineinkommen im strengsten ökonomischen Sinne angesehen werden. Und darum hat jeder vorsichtige Wirtschafter die wirtschaftliche Pflicht, auch seinerseits einen Reservefonds anzulegen, um die einzelnen Perioden ausgleichen zu können — und auch das ist noch keine „Ersparnis“ im eigentlichen Sinne, wenn es auch zumeist, wenigstens bei kleinen Privatleuten, so angesehen und steuerlich behandelt wird.

Wir haben nunmehr alle Aufwände vom „Eingang“ abgesetzt, die von der wirtschaftlichen Person für die Beschaffung der Tauschwerte gemacht worden sind, die aus seiner Personalwirtschaft ausgegangen sind. Auf der Einnahmeseite ist uns das reine Durchschnittseinkommen übrig geblieben — und auf der Ausgabeseite die von dem Wirt selbst aufgewandte Arbeitskraft nach Absetzung des „Abnützungs-Koëffizienten“ des Arbeitsvermögens: das reine Durchschnittseinkommen ist mithin der Gegenwert der aufgewandten Arbeitskraft.

Das klingt zunächst paradox. Das Einkommen eines millionenschweren Rentners, der seine Kupons von seiner Bank abschneiden läßt — kann das als Gegenwert seines „Arbeits“-Aufwandes bezeichnet werden?

Wir können diese Frage erst in der Nationalökonomik beantworten, wenn wir nicht mehr nur die Bildung, sondern die Höhe der einzelnen Einkommensarten im Marktverkehr feststellen. Dort wird die bisher ungelöste Frage nach dem „Werte der Arbeitskraft“ ihre Lösung finden.

Hier seien nur noch einige Fachausdrücke angeführt und definiert, die zum Einkommenbegriff gehören:

Die Kategorien des mittelbaren Einkommens sind erledigt. Das unmittelbare Einkommen wird nach seiner Hauptquelle eingeteilt in vier Unterarten: Einkommen aus Grundvermögen, bestehend zur Hauptsache aus ländlicher und städtischer Grundrente; aus Kapitalvermögen, bestehend zur Hauptsache aus Leihzins; aus Handel und Gewerbe, bestehend zur Hauptsache aus Unternehmerprofit; und schließlich aus „gewinnbringender Beschäftigung", bestehend aus Arbeitslohn höherer und niederer Dienstleistender. Die ersten drei Kategorien enthalten einen Teil Arbeitslohn mit, der beim Kapitalgewinn eine sehr bedeutende Größe ausmachen kann.

Die Ausdrücke „Natureinkommen" und „Geldeinkommen" erklären sich selbst.

„Fundiertes Einkommen" nennt man das aus Sachvermögen fließende Einkommen im Gegensatz zum unfundierten Einkommen aus dem Arbeitsvermögen.

„Freies Einkommen" schließlich nennt man denjenigen Teil des Reineinkommens, der nach Befriedigung der Notdurft und des klassenmäßigen Anstandes für Ausgaben des Behagens und Luxus übrig bleibt.

Zehnter Abschnitt:

Der Maßstab der Personalwirtschaft.

(Der ökonomische Wert.)

Das Problem des Wertes ist eins der verworrensten Gebiete der gesamten Ökonomik. Seit einem Jahrhundert versucht die Wissenschaft vergeblich, die steinharte Nuß des Wertproblems zu knacken. Eine ganze Bibliothek von hunderten, von zum Teil überaus scharfsinnigen Untersuchungen über das Wertproblem existiert bereits und vermehrt sich täglich. Bisher ist es nicht gelungen, der Schwierigkeiten Herr zu werden.

Nirgends aber gilt der Satz des griechischen Weisen: „Nicht durch die Dinge werden die Menschen in Verwirrung gesetzt, sondern durch

die Meinungen über die Dinge", mit geringerer Einschränkung als hier. Ein an sich nicht übermäßig schwieriges Problem ist dadurch in einer fast hoffnungslosen Weise verwickelt worden, daß die Forscher darüber zum größten Teil nicht die Dinge an sich, sondern die Lehrmeinungen anderer über die Dinge zum Gegenstand ihrer Untersuchungen gemacht haben.

Wir werden uns nur an die Dinge halten und die Lehrmeinungen nur dort berühren, wo es unerläßlich ist.

Zunächst grenzen wir das Problem mit möglichster Genauigkeit ab.

In der Literatur werden zwei Fragen nicht immer mit Schärfe auseinandergehalten: diejenige nach der Ursache, und diejenige nach der Höhe des Wertes. Wir haben nur noch die zweite zu beantworten, denn die erste ist bereits beantwortet. Die Ursache des Wertes irgendeines Dinges von Wert, d. h. eines Dienstes oder ökonomischen Gutes, ist lediglich der Umstand, daß es kostet, entweder Aufwand von Körperenergie oder von Gütern.

Dennoch werden wir noch einmal auf diesen Gegenstand eingehen müssen, weil hier Verwirrungen Platz gegriffen haben, die wir aufzulösen haben, ehe wir unseren Weg fortsetzen können.

A. Die Ursache des Wertes.

(Der „Gebrauchswert".)

Wir haben bei der Besprechung der Güter darauf aufmerksam gemacht, daß ihre Definition als „nützliche" Objekte gefährlich ist. Alle äußeren Objekte sind Güter, wenn sie als kostende Mittel einer Bedürfnisbefriedigung erstrebt werden, zu deren Erreichung sie nach der subjektiven Meinung des Bedürftigen geeignet sind. Das Wort „nützlich" aber hat im Sprachgebrauch die Bedeutung objektiver Eignung für gewisse Zwecke oder Bedürfnisse.

Nun wird ja allerdings in vielen Fällen der zwecksetzende Mensch durch die Erfahrung herausfinden, welche äußeren Objekte für die Befriedigung seiner Bedürfnisse geeignet sind, und welche nicht. „Das gebrannte Kind scheut das Feuer", sagt das Sprichwort; das will sagen, daß ein Kind in der Regel nur einmal den Versuch machen wird, das Feuer zum Mittel seines Spielbedürfnisses zu machen. Der Jaguar greift das Stinktier nicht an — er weiß aus ererbter Erfahrung, daß es für sein Nahrungsbedürfnis kein geeignetes Mittel ist. Umgekehrt lernen Tier und Mensch aus der Erfahrung ihrer Art oder aus eigenen Versuchen,

welche Mittel zur Befriedigung überhaupt, und welche besser geeignet sind, als andere. Der Mensch insbesondere lernt die Gegenstände nach ihrer objektiven Nützlichkeit überhaupt und nach dem G r a d e ihrer objektiven Nützlichkeit zu unterscheiden. wolhschmeckende Früchte von fad oder übel schmeckenden, Nahrungsmittel von hohem Nährwert und leichter Verdaulichkeit von solchen von niederem Nährwert und schwerer Verdaulichkeit; — Bekleidungsmittel von schlechter Wärmeleitung (die also warm halten), von solchen von guter Wärmeleitung (die nicht warm halten); dauerhafte Mittel. die vielen Akten der Verwendung widerstehen, von solchen, die sich schnell vernutzen; schlecht zu bearbeitende Rohstoffe, wie den Stein, von gut zu bearbeitenden, wie den Metallen; und hier wieder die weiche Bronze von dem harten, aber zähen Eisen und dem noch härteren, aber brüchigen Stahl usw. Diese fortschreitende Erkenntnis von der Eignung der Dinge für menschliche Zwecke umschließt den gesamten Fortschritt der materiellen Kultur.

Man hat nun die objektive Nützlichkeit eines Dinges als seinen „Gebrauchswert“ und die Grade der Nützlichkeit als die „Höhe des Gebrauchswertes“ bezeichnet. Und man hat angenommen, daß der Gebrauchswert eine der Ursachen des ökonomischen Wertes — und daß die Höhe des Gebrauchswertes eine der Ursachen der Höhe des ökonomischen Wertes sei. Und das ist auf den ersten Blick auch sehr plausibel. Denn ganz augenscheinlich hängt oft der ökonomische Wert von dem „Gebrauchswert“ ab. Kauft und bezahlt man doch Mehl und Fleisch nach ihrem „Nährwert“, Kunstdünger nach seinem „Phosphorwert“, d. h. nach seinem Prozentgehalt an Phosphorsalzen, Kohlen nach ihrem „Heizwert“, Draht und Träger nach ihrem „Tragwert“. d. h. ihrer Bruchfestigkeit. Panzerplatten nach ihrem „Widerstandswert“, d. h. nach dem Widerstande, den sie Geschossen von bestimmter Masse und Aufschlagsgeschwindigkeit leisten, Kerzen und sonstige Lichtquellen nach ihrem „Leuchtwert“ usw. Hier stuft sich überall der ökonomische Wert nach dem Grade des Gebrauchwertes ab.

Und dennoch ist der Gebrauchswert oder die objektive Nützlichkeit eines Dinges nicht die U r s a c h e seines ökonomischen Wertes, sondern lediglich seine B e d i n g u n g.

Das sind zwei Dinge, die leider fortwährend durcheinander gebracht werden, aber scharf zu unterscheiden sind. Die atmosphärische Luft ist die Bedingung, nicht aber die Ursache unseres Lebens; die bessere Bewaffnung und sonstige höhere Kampftüchtigkeit ist die Bedingung, aber nicht die Ursache der Aneignung durch das politische Mittel; daß

in erreichbarer Nähe Nahrung vorhanden ist, ist die Bedingung, aber nicht die Ursache der Befriedigung des Hungers.

So ist auch der „Gebrauchswert“, d. h. die subjektive Ansicht des Bedürfenden, daß ein Objekt zur Befriedigung seines Bedürfnisses geeignet, „nützlich“ sei, die Bedingung, aber nicht die Ursache des ökonomischen Wertes. Grundsätzlich ist es gleich, ob jene subjektive Ansicht nur auf einem Dafürhalten, oder Glauben, oder Wissen beruht. Wenn der Bedürfende weiß, daß ein Ding für die Sättigung seines Bedürfnisses nicht geeignet ist, daß es keinen Gebrauchswert hat, so strebt er nicht danach als seinem Mittel, verwendet keine „Kosten“ auf seine Beschaffung, es wird also kein Wert für ihn. Und wenn er weiß, daß von mehreren Dingen, die ihm mit gleichen Kosten zugänglich sind, das eine geeignet ist, sein Bedürfnis besser oder angenehmer zu befriedigen als die anderen, daß es höheren Gebrauchswert hat, so strebt er zuerst nach ihm als seinem Mittel, wendet Kosten zuerst auf seine Beschaffung, und es wird zuerst Wert für ihn. Solange er sein Bedürfnis mit diesem Ding des höchsten Gebrauchswertes allein sättigen kann, ohne höhere Kosten daran wenden zu müssen, als an die verwandten Dinge niedrigeren Gebrauchswertes, sind diese letztgenannten, trotz aller objektiven und ihm bekannten Nützlichkeit, für ihn wertlos; erst wenn das Bedürfnis den Vorrat jener Dinge höheren Gebrauchswertes übersteigt, so daß ihre Beschaffung nur noch mit höheren Kosten oder überhaupt nicht mehr ausreichend geschehen kann, erhalten die Dinge des geringeren Gebrauchswertes ökonomischen Wert, weil sie jetzt erst als kostende Mittel zum Zwecke begehrt und beschafft werden, und zwar von dem Augenblicke an, wo ihr kleinerer Erfolg zu den kleineren Kosten ihrer Beschaffung augenscheinlich mindestens in demselben Verhältnis steht, wie der größere Erfolg der besseren Nützlichkeiten zu ihren größeren Kosten.

Auf diese Weise kann unter gewissen Umständen der sogenannte Gebrauchswert zur Bedingung des ökonomischen Wertes, und kann die Höhe des Gebrauchswertes auch zur Bedingung der Höhe des ökonomischen Wertes werden. Aber niemals stehen die beiden Dinge im Verhältnis von Ursache und Wirkung.

Das geht daraus hervor, daß einerseits Dinge vom allerhöchsten Gebrauchswert, wie die Atemluft und die Sonnenwärme, keinen ökonomischen Wert haben, sondern freie Güter sind; während andererseits Dinge von objektiver Nutzlosigkeit, wie die Zaubermittel, oder sogar objektiver Schädlichkeit, wie die Rauschgifte, hohen ökonomischen Wert haben. Bestünde hier ein noch so loser Zusammenhang, so müßte eine

nach der Nützlichkeit aufgestellte Skala der Güter wenigstens im großen und ganzen dasselbe Bild zeigen, wie eine nach dem ökonomischen Wert aufgestellte Skala. Genau das Gegenteil ist der Fall: der wichtigste „Gebrauchswert", die Luft, steht mit Null auf der untersten Sprosse, der nichtigste Gebrauchswert, der Edelstein, auf der obersten Sprosse der Skala des ökonomischen Wertes.

Wir haben bei der Darstellung der Richtung des ökonomischen Triebes festgestellt, daß sowohl der Grund, aus dem der Mensch nach einem bestimmten kostenden Mittel greift, wie auch der Zweck, für den er es verwendet, außerhalb des Betrachtungsgebietes der Ökonomik stehen, daß beides „außerwirtschaftlich" ist. Das Wissen um den Gebrauchswert und in specie um den Grad des Gebrauchswertes eines Dinges, ist aber der Grund, aus dem das Bedürfnis gerade nach diesem Dinge, als nach seinem Mittel greift; darum ist also schon das Wissen um den Gebrauchswert außerwirtschaftlich; und um wie viel mehr außerwirtschaftlich sind daher die objektiven Eigenschaften des Dinges, die erst die Bedingung für die Erfahrung, das Wissen, sind!

Man sollte daher den irreführenden Ausdruck „Gebrauchswert" ganz vermeiden und ihn durch „Nützlichkeit" ersetzen. Solange man das nicht tut, wird es immer Köpfe geben, die für die beiden Kategorien des „Wertes" den Generalnenner, das genus proximum, suchen, und dadurch unsere Wissenschaft schon in ihren Grundbegriffen verwirren und verderben. Der Gebrauchswert ist keine ökonomische, sondern eine naturwissenschaftlich-technologische Kategorie und kann daher mit dem ökonomischen Wert keine höhere Klasse mit gemeinsamen Kennzeichen bilden. Man hat das darauf gerichtete Bemühen der meisten Ökonomisten ganz lustig mit dem Vorschlage verspottet, auch den aus dem Dreißigjährigen Kriege bekannten bayerischen Generalleutnant Werth und die Insel Königswerth als Spezies in dieselbe Klasse einzuordnen.

B. Die Höhe des Wertes.

Nach Auflösung dieser Verwirrung, der ersten, aber nicht der letzten Schwierigkeit, die in das Problem des ökonomischen Wertes überflüssigerweise von außen hereingetragen worden ist, können wir uns der Beantwortung der einzigen Frage widmen, die uns interessiert, der Frage, was der Maßstab für die verschiedene Wertschätzung ist, die der Mensch den verschiedenen Gütern entgegenbringt.

Dieser Maßstab bildet sich aus der eigentümlichen Kombination zweier ganz verschiedener Schätzungen. Die eine mißt die Höhe der subjektiven Befriedigung, die aus der Verwendung eines Wertdinges in bestimmter Menge erfolgt, die andere mißt die Höhe der objektiven Beschaffungskosten. Jene ist der subjektive Verwendungswert, diese der objektive Beschaffungswert. Wir werden zunächst jeden einzelnen gesondert aus der Psychologie des economical man ableiten, um dann zu zeigen, wie aus ihrer Kombination der Maßstab der Personalwirtschaft hervorgeht.

I. Der subjektive Verwendungswert.

Der Wirtschaftsmensch hat die Aufgabe, sein *Gesamtbedürfnis* so vollkommen wie möglich zu befriedigen. Darunter haben wir verstanden den Inbegriff aller *Einzelbedürfnisse*, die in einer bestimmten, von der wirtschaftlichen Voraussicht überschauten Zeitspanne nach Befriedigung verlangen werden.

Jedes Einzelbedürfnis braucht zu seiner Befriedigung ein bestimmtes Wertding (Dienst oder Gut) von bestimmter Menge. Das Gesamtbedürfnis braucht zu seiner Befriedigung mithin die Summe aller der Wertdinge in der bestimmten Menge, die alle Einzelbedürfnisse befriedigen.

Wäre die Beschaffungskraft des Menschen unbegrenzt, so brauchte er keinen Maßstab seiner Wirtschaft, weil er nicht zu wirtschaften brauchte. Für Aladdin mit der Wunderlampe sind alle Güter „freie" Güter, sind ohne Wert, und man wirtschaftet nicht mit dem Wertlosen.

Aber die Beschaffungskraft des Menschen ist eng begrenzt. Selbst der Milliardär kann sich nicht jeden Wunsch leisten, und die ungeheure Menge aller Menschen muß sich ängstlich „nach der Decke strecken".

Die Beschaffungskraft, die ein Angehöriger einer entfalteten Wirtschaftsgesellschaft auf dem Markte besitzt, ist nie größer als sein „Produkt", d. h. diejenige Menge von Diensten oder Gütern, die er zu Markte bringt, die er auf dem Markte verkauft. Der Preis, den er dafür in Wertdingen fremder „Produktion" erhält, ist die Decke, nach der er sich strecken muß.

Sie ist *immer* zu kurz. Denn für die Wünsche des Menschen gibt es keine erkennbare Grenze — zum Glück! Er ist das unzufriedene Tier, und seine Unzufriedenheit ist die Wurzel aller Höherentwicklung. Selbst der Milliardär ist nie zufrieden, selbst er kann sein Gesamtbedürfnis nicht vollkommen sättigen.

Daher stellt sich dem Wirtschaftsmenschen die Aufgabe, sein Gesamtbedürfnis wenigstens so vollkommen wie möglich zu sättigen. So vollkommen wie möglich. Das besagt in der Ökonomik: mit dem kleinsten Mittel zum größten Erfolge. Oder mit anderen Worten, es muß erstens jedes Einzelbedürfnis von höherer Dignität für das physische und seelische Gleichgewicht vor jedem Einzelbedürfnis geringerer Dignität gesättigt werden. Das heißt: diejenigen Wertdinge, die ein höheres Einzelbedürfnis sättigen, müssen in der entsprechenden Menge vom Markte beschafft sein, ehe an die Beschaffung derjenigen Wertdinge gedacht werden darf, die ein Bedürfnis von geringerer Dignität sättigen. Und es müssen zweitens so viele Einzelbedürfnisse wie möglich der Dignität nach gesättigt werden.

Stellen wir uns eine Skala vor, auf der die Einzelbedürfnisse ihrer Dignität nach angeordnet sind, oben das Bedürfnis der dringendsten Notdurft, unten der Wunsch des ausschweifendsten Traumes. Dann stellt sich die Aufgabe des Wirtschaftsmenschen in der Form, daß er jede höhere Stufe mit Wertdingen in entsprechender Menge bedeckt, ehe er die nächst niedere Stufe belegt; und daß er sich dabei so einrichtet, daß er mit der Bedeckung so tief wie möglich in der Skala herunterkommt. Er muß mit anderen Worten jede einzelne Stufe „mit dem kleinsten Mittel“ bedecken, dann erreicht er den „größten Gesamterfolg“.

Bis zu wie tiefen Stufen er herabsteigen kann, das bestimmt unerbittlich das „Ist-Budget“ seiner Beschaffungskraft; die innerhalb dieses Rahmens, der in jedem gegebenen Zeitpunkt fest bestimmt ist, zu beschaffenden Wertdinge bilden sein „Soll-Budget“. Seine Aufgabe ist, im Rahmen des Ist-Budgets dasjenige Soll-Budget aufzustellen, das die Bedürfnisse so tief herab in der Skala wie möglich völlig bedeckt.

Da wir in der Ökonomik nur mit Bedürfnissen zu tun haben, die gesättigt werden können, so wollen wir das Gesamtbedürfnis, soweit es gesättigt werden kann, als das „wirtschaftliche Gesamtbedürfnis“ oder das „Gesamtbedürfnis“ schlechthin bezeichnen und die Wertdinge, die es sättigen, den Gesamtbedarf nennen. Wir werden das wirtschaftliche Gesamtbedürfnis nach dem Gesamtbedarf als die Kraft kennen lernen, die das Getriebe der Marktwirtschaft bewegt; es ist identisch mit der sogenannten „wirksamen Nachfrage“ und dem „wirksamen Angebot“ jeder einzelnen ökonomischen Person.

Um seinen Gesamtbedarf so vollkommen wie möglich zu beschaffen, greift also der Wirtschaftsmensch zuerst nach einer bestimmten Menge

bestimmter Wertdinge, dann nach einer anderen Menge anderer Wertdinge usw., so weit seine Beschaffungskraft reicht. Wenn ein vernünftiges Wesen von zwei Dingen, die ihm zur Verfügung stehen, eher nach dem einen als dem anderen greift, so sagt man: das Ding hat höheren Wert für ihn. Dieser „Wert für ihn" ist der subjektive Verwendungswert. Dieser subjektive Verwendungswert ist also unmittelbar aus der Dignitätsskala der Bedürfnisse abgeleitet.

Fast scheint es, als wenn wir hier an einem Punkt angelangt wären, wo jede wissenschaftliche Weiterarbeit aufhören muß. Alle Wissenschaft ist das Emporsteigen von dem Einzelfall zur Art, von der Art zur Klasse usw. Um diese systemisierende Ordnungsarbeit zu leisten, müssen an den beobachteten Objekten selbst gemeinsame „objektive" Züge gegeben sein.

Kann man erwarten, irgendwelche solcher gemeinsamer Züge im Bereich der Bedürfnisse anzutreffen? Befinden wir uns hier nicht im Reiche des absolut Subjektiven, des rein Individuellen, keiner allgemeinen Regel Unterworfenen?

In einem gewissen Umfang: gewiß! Aber doch nicht entfernt in dem Umfang, wie das auf den ersten Blick erscheinen möchte. Die Natur zuerst und dann die soziale Lage bestimmen in der Regel die Richtung der Bedürfnisse und das Maß der zu beschaffenden Güter mit unwiderstehlicher Kraft, als eine dem Individuum objektiv entgegentretende befehlende Macht, und lassen seinem subjektiven Wertschätzen nur einen sehr geringen Spielraum. Diesen kann dann freilich die Ökonomik nicht mehr erfassen, aber sie teilt dieses Geschick mit allen Wissenschaften vom Objekt, die das Individuelle ebensowenig erklären können, weil sie eben gerade vom Individuum fort abstrahieren. Nur die Mathematik und die Logik begreifen auch jeden Einzelfall unter ihre Gesetze, aber nur aus dem Grunde, weil der Einzelfall hier selbst kein Objekt, sondern bereits eine Abstraktion, ein Typus, eine „Idee" ist.

Wenn wir uns freilich den Menschen aus allen seinen natürlichen und sozialen Bedingungen gelöst denken, dann ist keine Skala der Bedürfnisdignität zu entdecken.

a) Die Dignitäts-Skala der Bedürfnisse.

Stellen wir einen Menschen vor eine Warensammlung mit der Erlaubnis, sich ein Stück auszusuchen. Unterstellen wir dabei, er habe von dem Beschaffungswert der Dinge, ausgedrückt in Geld oder anderen Waren, keinerlei Kenntnis, kenne aber ihre Nützlichkeit, d. h. ihre Tüch-

tigkeit, irgendein Bedürfnis, einen Wunsch zu befriedigen. Was wird er wählen?

Das ist augenscheinlich völlig individuell. Jedes Alter, jedes Geschlecht, jede Kulturstufe, jede Individualität innerhalb dieser Kategorien wird anders wählen: das Kind Spielzeug oder Naschwerk, der Mann ein Werkzeug, eine Waffe, das Weib ein Gewand, einen Schmuck, der Wilde grell-bunte, blinkende, der Kulturmensch einfach-gediegene Dinge usw. usw. Hier kann es keine Andeutung einer Regel, einer objektiven Skala der Dignität geben.

Wir erkennen aber sofort, daß dieser Fall zwar möglich, aber eine Ausnahme ist. Man kann aber aus der Ausnahme nicht die Regel ableiten. Wir haben einen Menschen, dessen gewöhnliche Bedürfnisse in ihrem gewöhnlichen Umfange wir stillschweigend als gesättigt unterstellen, vor die Wahl gestellt: die Regel aber ist, daß er zuerst vor jeder weiteren Wahl seine gewöhnlichen Bedürfnisse im gewöhnlichen Umfange sättigen muß.

Dieser gewöhnlichen Lage des Menschen muß unser Gedankenexperiment Rechnung tragen.

Stellen wir daher vor denselben Warenvorrat einen Menschen irgendwelchen Alters oder Geschlechts, irgendwelcher Kulturstufe und Geschmacksrichtung, aber lassen wir ihn absolut bedürftig sein, d. h. ausgehungert bis zum äußersten, nackt und frierend. Wenn wir ihm jetzt die Wahl freigeben, so wählt er unbedingt als erstes Gut die Nahrung. Wenn er gesättigt ist, so wählt er ebenso unbedingt, wenn er eben friert, d. h. wenn er in einem Klima lebt, das Kleidung erzwingt, ein Gewand. Ist er bekleidet, so wird er in der dritten Wahl ein Obdach wählen, wenn Behausung zur Notdurft geworden ist.

Wir sehen, hier springt bereits eine Regel heraus: es gibt eine Skala des subjektiven Gebrauchswertes, eine Reihenfolge der *Dignität* der Wirtschaftsgüter je nach ihrer Wichtigkeit für das Individuum, die wenigstens in ihren ersten Stufen *Objektivität* hat.

Nähern wir uns nun noch einen Schritt der Wirklichkeit. Wählen wir als Versuchsobjekt nicht irgendeinen abstrakten Wirtschaftsmenschen schlechthin, sondern einen abstrakten Wirtschaftsmenschen *einer ganz bestimmten, uns bekannten Kulturstufe, Rasse und Erziehung*.

Hier können wir noch eine Reihe von Stufen mit leidlicher Sicherheit bestimmen. Jede Menschengruppe hat ihren als unerläßlich betrachteten Mindestbedarf mit sehr lebhaftem Gefühl für die relative Dignität der

Einzelbedürfnisse: den Bedürfnissen der physiologischen Notdurft folgen in recht fester Reihenfolge die der sozialen Notdurft, d. h. des „Anstandes", und dann diejenigen des klassenmäßigen Behagens.

Das aber ist für unsere weiteren Untersuchungen von sehr großer Wichtigkeit. Es wird nämlich behauptet, daß die Bedürfnisse der einzelnen Individuen nach Wertdingen so überaus stark verschieden seien, daß eine wissenschaftliche Erfassung der auf sie bezüglichen Handlungen völlig ausgeschlossen bleibe. Nichts kann falscher sein. Das gesamte „Einkommen" der überaus großen Mehrzahl aller Menschen wird zu einem erstaunlich hohen Maße durch den „unerläßlichen" Gesamtbedarf ihrer Wirtschaftsstufe und sozialen Klasse aufgezehrt. Was übrig bleibt, das sogenannte freie Einkommen, ist an sich schon nur ein winziger Betrag. Er beläuft sich beispielsweise bei einem modernen Arbeiter mittlerer Klasse auf etwa 3 bis 6 Prozent seines Ist-Budgets, bei einem wohlhabenden Bourgeois auf 10 bis allerhöchstens 20 Prozent. Denn „man muß" bei einem Einkommen von 100 000 Mk. entsprechende Wohnung und Dienerschaft, Geselligkeit, Kleidung und Schmuck haben, als unerläßliche „Notdurft dieser Klasse".

Und selbst das freie, der Willkür unterworfene Einkommen wird auch noch zum größten Teil auf die Beschaffung von Werten verwendet, die der vorhandene Klassenstandard gebieterisch vorschreibt. „Man m u ß" ein Automobil halten, man m u ß zweimal im Jahr wenigstens in teueren Kurorten verweilen. Und der Arbeiter „muß" die Zeitung seiner Partei halten, muß ihr Beiträge bezahlen, an ihren Festen teilnehmen. Sonst „verliert er seine Klasse".

So zeigt es sich, daß die theoretisch so unbegrenzte Willkür in der Richtung des ökonomischen Triebes in Wahrheit nur einen winzigen Spielraum hat. Der ungeheuer überwiegende Teil des Gesamtbedarfs jedes Einzelnen und daher des Kollektivbedarfs einer ganzen Gemeinschaft ist durch objektive Gesetze mit gebieterischer Kraft in jedem gegebenen Augenblick fest bestimmt. Und darum läßt er sich auch wissenschaftlich bestimmen.

b) Die Wertskala des Bedarfs.

Um unser Experiment den Bedingungen der realen Wirtschaft noch mehr anzunähern, müssen wir uns erinnern, daß der Gesamtbedarf des Menschen sich auf b e s t i m m t e M e n g e n bestimmter Wertdinge erstreckt. Bisher haben wir ihm die Güter in beliebiger Menge zur Verfügung gestellt. Dieser näheren Bestimmung müssen wir gerecht werden.

Wir teilen daher in einem vierten Versuche jedes Gut unseres Vorrates in bestimmte gleiche Mengen ein. Als Einheit wählen wir z. B. bei der Nahrung dasjenige Quantum, das unseren Versuchsmenschen gerade vor dem Hungertode, bei der Kleidung dasjenige Quantum, das ihn gerade vor dem Erfrieren schützt; und so fort als Einheit immer dasjenige Quantum des Gutes, das gerade die schärfste Spitze des Bedürfnisses abstumpft, es aber nicht sättigt. Und nun fordern wir unsern Mann auf, e i n e Einheit zu wählen.

Selbstverständlich wählt er auch hier die Einheit des Gutes höchster Dignität, der Nahrung. Was aber, wenn wir ihm eine zweite Wahl freigeben? Noch ist er hungrig, aber nicht mehr zum Sterben hungrig. Wählt er jetzt das zweite Quantum Nahrung, das ihn halb sättigt, oder das erste Quantum Kleidung?

In einem kalten Klima sicher die Kleidung; hier entscheidet das Milieu. In einem mittleren wird er vielleicht schwanken; wie er sich entscheidet, ist rein subjektiv. Nehmen wir an, er wähle die Kleidung; dann wird er, vor eine dritte Wahl gestellt, wahrscheinlich die zweite Nahrungsportion wählen, vielleicht aber auch ein Obdach, kaum die zweite Kleidungsportion. Wenn wir ihn wieder und wieder wählen lassen, so wird zuerst das Nahrungsgut ganz aus der engeren Wahl fallen, dann das Kleidungsgut, dann das Obdachgut, und zuletzt beginnt, nachdem alle drängenden Bedürfnisse der Existenz und des Anstandes und Behagens seiner Klasse gesättigt sind, wenn er sich also in den Umständen unseres ersten Versuches befindet, das Bereich der vollen Subjektivität.

Uns hat dieses Experiment ein Stück weiter gebracht. Wir haben erkannt, daß die Wertskala des Bedarfs nicht nur von der Dignität der Bedürfnisse, sondern auch von dem M a ß e i h r e r D r i n g l i c h k e i t abhängig ist. In der subjektiven Wertschätzung folgen sich die einzelnen Güterquanten nicht derart, daß z. B. alle zur vollen Sättigung erforderlichen Quanten der Nahrung an erster Stelle stehen, und dann erst alle zur vollen Bekleidung erforderlichen Quanten Kleidung folgen; sondern zuerst kommt eine, vielleicht zwei Nahrungsportionen, dann ein Quantum Kleidung, dann vielleicht die dritte Nahrungsportion, dann Obdach, dann das zweite Quantum Kleidung, dann vielleicht eine Waffe, dann das vierte und letzte Quantum der Nahrung, das den Mann bis zur Fülle sättigt, dann ein zweites Quantum Obdach usw.

Nun stellen wir uns vor, wir hätten uns bei diesem vierten Versuch exakte Notizen gemacht, hätten genau aufgeschrieben, welche Quanten jedes einzelnen Gutes unser Individuum zur vollen Sättigung seiner

Bedürfnisse nacheinander verwendet hat. Und nun stellen wir ihn in einem fünften Versuch, wieder absolut bedürftig, vor einen Vorrat dieser Güter in der gleichen Zahl von Quanten und sagen ihm, der ganze Vorrat sei sein, bis auf ein Quantum, das er ausscheiden solle. Welches scheidet er aus, welches hat den geringsten Wert für ihn?

Augenscheinlich dasjenige, das das am wenigsten drängende Bedürfnis sättigen würde, dasjenige des geringsten subjektiven Verwendungswertes.

Das wird hier, wo alle seine Bedürfnisse höherer Dignität bis zur vollen Sättigung bedeckt sind, irgendein Gut sein, das ein Bedürfnis niedrigerer Dignität, etwa des Schmuckes, sättigt. Wenn wir ihn nun immer wieder die Ausscheidungswahl vornehmen lassen, so wird augenscheinlich, wenn der Mann ein klares Bewußtsein seiner eigenen Wertschätzungen hat, wie wir vom „economical man“ anzunehmen haben, die Reihenfolge genau die gleiche des vierten Versuches sein, nur in umgekehrter Folge.

Und nun variieren wir unsere Versuchsbedingungen noch einmal. Wir fügen dem Vorrat, den wir ihm darbieten, noch ein Gut höchster Dignität, ein überflüssiges Quantum an Nahrung, hinzu, und nehmen ein Gut geringerer, aber immer noch hoher Dignität, ein Quantum Kleidung hinweg. Wenn wir ihn jetzt ausscheiden lassen, was für ihn den geringsten Wert hat, und bezeichnen lassen, was für ihn den höchsten Wert hat, so scheidet er das fünfte Quantum Nahrung aus und bezeichnet das bleibende Quantum Kleidung als das Gut seiner höchsten Schätzung.

Da er nun gleiche Quanten gleicher Nahrung unmöglich verschieden bewerten kann, so bewertet er alle gleich: von sämtlichen Güterportionen des Vorrates hat dieses Mal das Mittel des Bedürfnisses höchster Dignität, die Nahrungsportion, den geringsten subjektiven Wert.

c) Die „Grenznutzen“-Lehre.

(Der Grenzwert.)

Das ist die Lehre vom Grenznutzen und vom Grenzwert. Wir sind ihr schon einmal begegnet, als wir den Trieb zu tauschen mit ihren Vertretern aus dem psycho-physischen Grundgesetz ableiteten. Diese Grenznutzenlehre ist die gleiche Ableitung in etwas anderem Gewande und in weiterer Erstreckung.

Sie besagt, daß der Wert bestimmt wird als „Grenzwert“, d. h. „nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den jeweilig verfügbaren Gesamt-

vorrat an Gütern der betreffenden Art gedeckten Bedürfnissen das mindestwichtige ist". Mit anderen Worten: durch den „Grenznutzen", den das letzte Quantum des Gutes befriedigt.

Dieser etwas schwierige Satz lautet in unserer Terminologie, daß der Wert a l l e r Stücke eines Vorrates sich bestimmt nach der Dignität des auf der Skala am tiefsten stehenden Einzelbedürfnisses, das mit dem l e t z t e n Stück des Vorrates gesättigt wird. Dasjenige Wertding, dessen letztes Stück eine höhere Stufe der Skala bedeckt, hat einen höheren subjektiven Wert als dasjenige Wertding, dessen letztes Stück eine tiefere Stufe bedeckt. Und dabei ist es ganz gleichgültig, ob etwa die ersten Stücke dieses letzten Wertdinges oben auf der Skala viel höhere Stufen decken, als die ersten Stücke des ersten: der G r e n z n u t z e n allein entscheidet über den subjektiven Wert. Was höheren Grenznutzen hat, hat höheren, was tieferen Grenznutzen hat, hat geringeren, was gleichen Grenznutzen hat, hat gleichen subjektiven Wert.

Diese Lehre ist in ihren Grenzen, wohlgemerkt: in ihren Grenzen, unbestreitbar richtig und gestattet eine ganze Reihe eleganter Ableitungen, die mit den Tatsachen und unserem inneren Wissen um unsere Motive gleich gut übereinstimmen.

Zunächst läßt sich die Tatsache des Tausches selbst noch eleganter daraus ableiten, als unmittelbar aus dem „Grundgesetz". Wenn von zwei Leuten, die zusammentreffen, jeder eine andere Güterart in mehreren Exemplaren besitzt, so ist für Jeden von ihnen Grenznutzen und Grenzwert seines eigenen Gutes viel kleiner, als der Grenzwert, den er dem fremden Gute beimißt. Und daher sind beide geneigt, zu tauschen, weil jeder einen höheren subjektiven Wert erhält, als er hergibt: ein Verhältnis, das die früheren Ökonomisten wenigstens in dieser Genauigkeit nicht verstanden haben.

Ferner läßt sich aus der Grenznutzenlehre sehr hübsch ableiten, warum die „freien Güter" keinen ökonomischen Wert haben. Sie sind, das liegt in ihrer Definition, in einem so sehr jedes Bedürfnis übersteigenden Vorrat zur Verfügung, daß das kleinste Bedürfnis, das sie sättigen, ihr Grenznutzen, Null ist. Und so ist auch ihr Wert gleich Null.

Ebenso kann man daraus das Gefühl der Übersättigung, des Ekels, ableiten. Stellen wir uns vor, ein fast verhungerter Buschmann habe weit von seinem Lager ein großes eßbares Tier erlegt, einen Springbock z. B. Ich wähle den Buschmann als Beispiel, weil er, wie alle primitiven Jäger, zu den größten Eßkünstlern dieses Planeten gehört. Er stillt erst seinen wütenden Hunger, speist dann weiter, um sich völlig zu

sättigen, dann noch ein Weilchen zum Vergnügen: aber trotz aller Leistungsfähigkeit kommt doch einmal der Augenblick, wo ihn das Fleisch anekelt, d. h. ein Wider-Wert, das Gegenteil eines Wertes für ihn wird. Sein Bedürfnis nach diesem Gute ist kleiner als Null geworden — und darum auch der Grenznutzen, der Schätzungswert des Gutes.

Aus demselben Prinzip läßt sich der Zerstörungsrausch erklären, der die Plünderer in einer eroberten reichen Stadt so oft fortreißt. Der Vorrat an Gütern aller Art ist so ungeheuer groß, daß der kalkulierende Geist jedes Bedürfnis einer für so dumpfe Seelen überschaubaren Zukunft als seiner vollen Befriedigung gewiß beurteilt. Der Grenznutzen ist auf Null gesunken, und damit auch der Wert. Mindestens gilt das für alle diejenigen Güter, die man nicht mitnehmen kann. Und ähnlich erklärt sich auch die plötzliche sinnlose Verschwendungssucht, die so oft Leute nach einem für ihre Verhältnisse sehr bedeutenden Vermögenszuwachs durch Erbschaft, Lotteriegewinn, glückliche Funde usw. ergreift. Sie sehen sich plötzlich im Besitz einer großen Menge von Exemplaren des Geldgutes; „sie glauben, es könne niemals alle werden", d. h. sie halten jedes, auch das kleinste und geringste ihnen sich darbietende Bedürfnis der überblickten Zukunft seiner Sättigung gewiß: der Grenznutzen steht dicht an Null, und das Geld hat für sie kaum einen Wert.

Aus derselben Wurzel wächst die Verschwendungssucht, die sich edler als Freigiebigkeit darstellen kann, jedes feudalen Herrenstandes der Weltgeschichte. Ihr Einkommen, die Herrenrente, beruht auf dem politischen Mittel, dem unentfalteten, d. h. der gewaltsamen Aneignung fremder Güter, oder dem entfalteten, d. h. dem durch den Staat begründeten und durch das Staatsrecht gewährleisteten Gewalteigentum. Auch hier bestimmt der, bei so leichtem Erwerb und der Aussicht auf weiteren Erwerb derselben Art sehr geringe, Grenznutzen den subjektiven Güterwert und bedingt die Leichtherzigkeit in der Verwaltung. Von solchen Menschen sagt der Volksmund: „Er weiß nicht, wie die Arbeit schmeckt"; und „wie gewonnen, so zerronnen"!

d) Der Irrtum der Grenznutzenlehre.

So elegant und schlagend auch diese Anwendungen sind, dennoch ist der Anspruch der Grenznutzenschule, mit ihrer Theorie alle Phänomene der Wertbildung erklären zu können, zweifellos falsch.

Um das zu erkennen, brauchen wir nur zu betrachten, wie der Wirtschaftsmensch wählt, d. h. wertet, wenn er die Wahl hat zwischen zwei

Wertdingen des gleichen Grenzwertes, d. h. solchen Wertdingen, die das gleiche Bedürfnis in gleich vollkommener Weise sättigen.

Das ist überaus häufig der Fall. Der Wirtschaftsmensch, der einer entfalteten Wirtschaftsgesellschaft angehört, hat, soweit sein Ist-Budget reicht, die Auswahl zwischen allen am Markt angebotenen Wertdingen. Er kann sich mit Kaviar, aber auch mit Schwarzbrot und Speck bis zum völligen Ersatz der aufgewendeten Energie sättigen. Er kann seine Nahrung mit dem gleichen Erfolge für seine Hungerbefriedigung von goldenem, wie von irdenem Geschirr verzehren. Er kann sein Schutzbedürfnis gegen den Frost ebensogut durch ein grobes Gewand von der Hand eines billigen Dorfschneiders, wie durch die „création" befriedigen, die soeben als höchste Neuheit aus dem Atelier des fashionabelsten Marchand tailleur hervorgegangen ist. Dasselbe gilt von Diensten aller Art: die Einsegnung einer Ehe durch einen bescheidenen Geistlichen deckt das religiöse Bedürfnis gerade so gut, wie die Einsegnung durch einen berühmten Kanzelredner, der hohe Honorare gewöhnt ist, und ein Heilgehilfe zieht einen Zahn ebenso heraus wie ein Hofzahnarzt.

Wir erkennen: es gibt wohlcharakterisierte Klassen von verwandten Wertdingen, z. B. die Klasse der Nahrungsmittel, von denen jedes in bestimmter Menge die Tüchtigkeit besitzt, ein bestimmtes Bedürfnis ebenso zu befriedigen, wie das andere in anderer bestimmter Menge. Sie befriedigen das gleiche konkrete Teilbedürfnis, stiften den gleichen Grenznutzen, haben daher in bezug auf dieses Teilbedürfnis den gleichen Grenzwert.

Dennoch greift der Mensch, der „es sich leisten kann", eher nach Kaviar als nach Schwarzbrot, trägt lieber einen modernen Anzug als einen altmodischen. Er bewertet die „höhere Qualität". Was heißt das? höhere Qualität?

Das heißt, daß ein Wertding die „Nützlichkeit" hat, außer dem einen Bedürfnis auch noch andere von geringerer Dignität zu befriedigen. Kaviar befriedigt außer dem Bedürfnis des Hungers auch das des Wohlgeschmacks, der feine Anzug außer dem Bedürfnis des Schutzes auch das der sozialen Geltung; dasselbe gilt von der Trauung durch den Prediger der Mode usw.

Höhere Qualität heißt also: höhere Nützlichkeit. Denn ein Wertding, das mehrere Bedürfnisse sättigt, ist nützlicher als ein solches, das nur eines sättigt. Wenn daher der Wirtschaftsmensch die freie Wahl hat, so wählt er die höhere Qualität. Er wählt den Kaviar statt des Schwarzbrots mit Speck. In der Sprache der Grenznutzenlehre ausgedrückt,

lautet das: da das letzte konkrete Teilbedürfnis nach Nahrung durch den Kaviar völlig gesättigt werden kann, ist der Grenznutzen des außerdem noch vorhandenen Speckbrotes und daher aller vorhandenen Teilportionen aller Nahrung, auch des Kaviars, gleich Null. Der Kaviar aber befriedigt außerdem noch das Bedürfnis des Wohlgeschmacks mit einem bestimmten positiven Grenznutzen. Darum fällt das Gut mit dem Grenzwert Null aus der Wahl, und das Gut mit dem positiven Grenzwert wird ergriffen. Der Kaviar wird hier überhaupt nicht mehr als Mittel der Nahrung, sondern einzig und allein als Mittel des Wohlgeschmacks bewertet.

Warum greift nun der Wirtschaftsmensch, der sein Nahrungsbedürfnis zu befriedigen hat, nicht immer und überall nach der höheren Qualität? Warum nährt er sich in der übergroßen Mehrzahl von Speisen geringeren Wohlgeschmacks, warum trägt er Gewänder aus grobem Stoff, warum wohnt er in kleinen ärmlichen Räumen?

Wir kennen den Grund: weil Wertdinge hoher Qualität, höherer wirklicher oder doch vorgestellter „Nützlichkeit", in der Regel so hohe Beschaffungskosten verursachen, daß der Wirtschaftsmensch durchschnittlicher Lage sie nicht für sich beschaffen kann, ohne unwirtschaftlich zu handeln. Wollte z. B. ein Arbeiter mit einem Wocheneinkommen von 20 Mk. wöchentlich 20 Mk. für feine Speisen ausgeben, so würde er ganz oben in der Skala der Dignität sein Nahrungsbedürfnis und ganz unten sein Bedürfnis nach Wohlgeschmack sättigen. Das wäre unwirtschaftlich, denn alle dazwischenliegenden Stufen hoher Dignität, alle Bedürfnisse nach Wohnung, Kleidung usw. blieben ungedeckt. Darum muß er sein Nahrungsbedürfnis mit Mitteln geringerer Beschaffungskosten sättigen, um für die nächsten Stufen Deckung zu behalten.

Wir sehen, daß in diesem Falle über seine Wahl und Wertsetzung nicht allein und ausschließlich der Grenzwert entscheidet, der subjektive Glaube an die Tüchtigkeit eines Wertdinges, ein Teilbedürfnis von bestimmter Dignität zu befriedigen — sondern außerdem noch der relative Beschaffungswert der Wertdinge. Der aber ist für den Wirtschaftsmenschen eine objektiv gegebene Tatsache.

Es ist eine ihm objektiv gegebene, von seinen subjektiven Wertschätzungen so gut wie ganz unabhängige Tatsache, welchen Wert sein eigenes „Produkt" besitzt im Verhältnis zu den von ihm begehrten fremden Produkten. Er bringt einen bestimmten „Gesamtwert" zu Markte und kann dafür fremde Produkte im gleichen Gesamtwert vom Markte nehmen, nicht mehr. Nur innerhalb dieses Rahmens, seines

Ist-Budgets, hat er eine gewisse Freiheit der Bestimmung über die Gliederung seines Soll-Budgets, hat er eine gewisse Wahlfreiheit in bezug auf die Kombination der Wertdinge nach Art und Menge, die er für sich beschafft. Ein bildungshungriger Arbeiter mag den Grenznutzen des geringsten Wohlgeschmacks immer noch für kleiner schätzen als den eines guten Buches und wird die allerbilligste Nahrung wählen, die seine Körperenergie bilanziert; ein anderer mag den Grenznutzen des Wohlgeschmacks von Fleisch und Bier höher schätzen als den eines neuen Anzuges. Das ist individuell, ist rein subjektiv; hier, innerhalb des Rahmens, bestimmt nur der Grenzwert der Dinge über ihre Wahl.

Aber — diese Wahl ist nur frei zwischen Dingen, die einen bestimmten objektiven Beschaffungswert nicht überschreiten. Für unseren Arbeiter liegt das Maximum des Beschaffungswertes bei jedem Einzelbedarf sehr tief, er hat nur die Wahl zwischen Wertdingen geringer oder noch geringerer Qualität. Aber für jedermann, selbst für den Reichsten, ist bei jedem Einzelbedarf solch unüberschreitbares Maximum objektiv gegeben. Und noch mehr: jede Entscheidung für einen Einzelbedarf von maximalem Beschaffungswert schränkt die Wahlfreiheit für alle noch unbedeckten Einzelbedarfe ein, setzt das jetzt noch zulässige Maximum herab. Selbst ein sehr reicher Mann z. B., der sich für einen feudalen Sommersitz entschieden hat, wird finden, daß nunmehr seine Decke für die Beschaffung und Verwaltung einer seegängigen Dampfyacht zu kurz geworden ist. Er hat subjektiv nach dem Grenzwert für das Landschloß entschieden: aber nun zwingt sich ihm objektiv, nach dem Beschaffungswert, eine bestimmte Gliederung seines Gesamtbedarfs auf, die die Yacht ausschließt.

Wir sehen, die beiden Werte, der subjektive und der objektive, der Verwendungswert und der Beschaffungswert, wirken beide gemeinsam als Maßstab der Personalwirtschaft.

Das haben die meisten Vertreter der Grenznutzenlehre nicht erkannt. Sie halten nur den subjektiven Verwendungswert für wirkend, und zwar liegt das an der Art ihrer Betrachtung, die sie dahin geführt hat, Ausnahmen für die Regel zu halten. Wenn wir genau sehen, haben sie immer nur Fälle im Auge, in denen ein Individuum Verfügung über Güter hat, die entweder überhaupt keine Beschaffungskosten verursacht haben, wie die freien Güter, oder die doch keine entsprechenden Beschaffungskosten verursacht haben, wie in Glücksfällen. Überall, wo das der Fall ist, kommt nur der Grenzwert in Betracht; ja, er herrscht sogar überall da allein, wo es sich um Güter handelt,

die zwar entsprechende Beschaffungskosten verursacht haben, wo diese aber aus irgendeinem Grunde keine Berücksichtigung finden können. Wir werden einen solchen Fall darstellen, wenn es sich um die Höhe des Marktpreises auf einem isoliert betrachteten Markte handelt.

Stellen wir also fest: der Grenzwert allein bestimmt den relativen Wert der Güter überall da, wo die Beschaffungskosten nicht in Betracht kommen.

Das sind aber eben — Ausnahmen! Der Mensch lebt nicht im Paradies oder Schlaraffenland. Die gebratenen Tauben fliegen ihm nicht in den Mund, und die Kleider wachsen nicht an den Bäumen. Er muß „sein Brot im Schweiße seines Angesichts essen". Von solchen seltenen Ausnahmen abgesehen, muß er die Güter bezahlen, bezahlen mit dem Aufwande seiner Körperenergie unmittelbar oder mit dem Aufwande an anderen Gütern, die er durch jenen Aufwand gewonnen hat.

Es ist kein Wunder, daß die Grenznutzentheorie die Wertlosigkeit der „freien Güter" so elegant ableitet: denn sie spricht im Grunde von nichts anderem. Sie setzt immer einen „gegebenen Vorrat" voraus, groß oder klein, aber fragt selten, woher er stammt. Sie ist nichts mehr als die Lehre des abstrakt gefaßten Verwendungswertes, des Verwendungswertes unter Abstraktion von seiner regelmäßigen Bedingung, seinem regelmäßigen Korrelat, den Beschaffungskosten.

Als Lehre vom abstrakt gefaßten Verwendungswert ist sie freilich vollkommen richtig und bildet die unentbehrliche Grundlage für das Verständnis des eigentlichen ökonomischen Wertes.

Nur die Grundlage! Sie selber gehört, streng genommen, nicht in die Ökonomik. Sie betrifft rein psychologische, und zwar individual-psychologische, Tatsachen und gehört daher nicht in die Soziologie im allgemeinen und die Ökonomik, die kollektiv-psychologische Disziplinen sind. Sie gehört vielmehr in die psychologische Grundlegung, wo wir sie denn auch in ihren Umrissen abgehandelt haben.

Die Ökonomik fragt, streng genommen, nicht nach dem Motive, dem bewußten Grunde, des Strebens auf ein kostendes Mittel hin. Das ist, wie wir wissen, ebenso „außerwirtschaftlich", wie der „Gebrauchswert" und die „Konsumtion". Daher hat die Ökonomik in ihrem engeren Bereiche mit dem subjektiven Verwendungswerte nichts zu tun.

Der Wert, mit dem die Ökonomik in ihrem engeren Bereich allein zu tun hat, ist vielmehr der objektive Beschaffungswert. Er allein ist

der „ökonomische Wert“. Und wenn wir in Zukunft vom „Wert“ schlechthin sprechen werden, so verstehen wir darunter immer den objektiven Beschaffungswert.

Dessen Betrachtung wenden wir uns nunmehr zu.

II. Der objektive Beschaffungswert.

Was bestimmt die Höhe des objektiven Beschaffungswertes?

Nun, wir haben hier nur eine genauere Bestimmung des gleichen Zusammenhangs, den wir kennen lernten, als wir die Ursache des Wertes bestimmten. Daß ein „Mittel“ kostet, macht es zu einem Wertding; was es kostet, bestimmt die Höhe seines Wertes.

Die Kosten sind die Ursache des ökonomischen Wertes, das Maß der Kosten ist das Maß des ökonomischen Wertes.

Viele Ökonomisten, darunter wieder viele Grenznutzentheoretiker, die den objektiven Wert der Wertdinge mit ihrem Durchschnittspreise gleichsetzen, halten den objektiven Beschaffungswert für eine lediglich der Marktwirtschaft angehörende Kategorie; sie erkennen nur einen gesellschaftlichen Beschaffungswert an. Das ist falsch. Auch die isolierte oder isoliert gedachte Personalwirtschaft hat den Maßstab des Beschaffungswertes.

An ihr wollen wir seine einfachen Gesetze studieren; seine verwickeltere Erscheinung in der entfalteten Gesellschaftswirtschaft wird uns dann geringere Schwierigkeiten machen.

a) Der Wert in der isolierten Personalwirtschaft.

Die isolierte Wirtschaftsperson kann ein Individuum sein, wie Robinson Crusoe, oder eine Genossenschaft, wie die Verschlagenen auf Jules Vernes „Geheimnisvoller Insel“, der besten modernen Robinsonade. Wählen wir Crusoe als Substrat unserer Betrachtung.

Die Bezugnahme auf ihn gilt heute vielfach, namentlich bei den Marxisten, als verpönt. Und in der Tat, der arme Dulder ist zuzeiten jämmerlich gemißbraucht worden. Hat man doch versucht, rein gesellschaftliche Kategorien, wie das Kapital, aus der Psychologie des isolierten Wirtschaftsmenschen abzuleiten! Die Angreifer haben natürlich auch hier, wie sonst so oft, das Kind mit dem Bade ausgeschüttet: wir werden

unseren Jugendfreund noch öfter als Mentor zitieren. Jedenfalls ist seine isolierte Wirtschaft hier, wo es sich um die Wirtschaft des isoliert gedachten Menschen handelt, ohne jede Gefahr als Mittel der Orientierung heranzuziehen.

Robinson ist aus dem Grunde für uns in der Frage des Wertes von großer Bedeutung, weil er, als Kind einer ganz bestimmten Kulturstufe aufgewachsen, in seine Einsamkeit sozusagen ein verhältnismäßig ungeheueres Soll-Budget zu befriedigender Bedürfnisse mitbringt, dem er zunächst nur ein winziges Ist-Budget beschaffender Kraft gegenüberstellen kann, so daß die Bilanz mit einem traurigen Debet-Saldo abschließt: fast alle Posten des Gesamtbedarfs müssen ungedeckt bleiben, weil die Gesamtdeckung überaus klein ist. So leidet er unverhältnismäßig mehr Not, als etwa ein primitiver Jäger in gleicher Lage, z. B. Heinrich Harts Tul, leiden würde, der kaum mehr Gesamtbedarf hat, als ein wildes Tier, und überlegene Kräfte, ihn zu decken. Aber „Not bricht Eisen" — und wir wissen alle, wie unter der Peitsche dieses enormen Gesamtbedürfnisses Robinson alle Kräfte seines Körpers und Geistes anspannt, um die Gesamtbeschaffung von Gütern zu vermehren, namentlich aber durch Beschaffung von Beschaffungsgütern, von Werkzeugen, nicht nur mehr Güter zu beschaffen, sondern auch Energie freizusetzen, um sie auf neue Beschaffung neuer Güter verwenden zu können. So durchläuft er rapide, nach einer Art von biogenetischem Grundgesetz, wie der Embryo im Mutterleibe alle Stufen der biologischen Entwicklung durchläuft, alle Stufen der ökonomischen Entwicklung, wird aus dem nackten Sammler der Steinzeit zum bewaffneten Jäger mit Feuer und Geräten, zum Viehzüchter, zum Bauern und vollzieht sogar zuletzt in einziger Person die Differenzierung und Integrierung der primären Arbeitsteilung und -Vereinigung zwischen dem Urproduzenten, d. h. dem Landwirt und dem Handwerker, indem er z. B. morgens jagt, fischt, die Lamas melkt und den Garten bestellt, nachmittags aber an seinem Kanoe arbeitet. Alles, was das ökonomische Mittel allein in seiner einen Form, der Arbeit, an wirtschaftlichen Kategorien schaffen kann, ist hier in kürzester Zeit erreicht.

Robinson hat zuerst kein anderes Mittel der Beschaffung von Wertdingen — hier kommen nur Güter in Betracht, denn man kann sich nicht selbst Dienste leisten — als seine eigene Arbeit. Sein einziges kostendes Mittel ist die eigene Körperenergie; mit ihrem Aufwande beschafft er die Güter seines Gesamtbedarfs; das sind seine „Kosten".

1. Der absolute Wert.

Jedes beschaffte Gut kostet den isolierten und den isoliert gedachten Wirtschaftsmenschen einen bestimmten Kostenaufwand an Körperenergie. Daher trägt jedes beschaffte Gut, nur für ihn, aber für ihn deutlich erkennbar, die Preisauszeichnung seines inneren geheimen Kalkulationsbureaus an sich, seinen Beschaffungswert. Und wenn er eins dieser Verwendungsgüter zum Beschaffungsgut erhebt, d. h. wenn er es nicht zur unmittelbaren Befriedigung eines Bedürfnisses, sondern zur weiteren Beschaffung eines „letzten Gutes" verwendet, so erhält dieses letzte Gut seine neue Preisauszeichnung: die Summe des alten und des hinzugekommenen, „zugesetzten" Beschaffungswertes, die Kosten der vergangenen, in dem Werkgute gleichsam kristallisiert gewesenen und der neu dazu verwendeten Körperenergie.

Wir sprechen hier nicht im mindesten bildlich, wenn wir uns auch der Ausdrücke eines hoch entwickelten Wirtschaftslebens bedienen. Der große Organismus: Mensch mit seiner ungemein feinen Differenzierung und Integrierung unzähliger Organe und innerhalb der Organe unzähliger lebender Elemente besitzt tatsächlich ein in der Regel überaus genau rechnendes Kalkulationsbureau, das ihm in jedem Augenblick die Bilanz seiner Arbeit, das Verhältnis zwischen dem Debet seiner Energie und dem Kredit seiner Erfolge, zwischen dem Debet seiner Bedürfnisse und dem Kredit ihrer Befriedigung mit erstaunlicher Deutlichkeit präsentiert. Es ist immer à jour, also den besten Bankbureaus unendlich überlegen. Es kann sich irren, dann tritt Krankheit oder sogar der Tod ein: Unterbilanz oder Bankerott; aber in der Norm funktioniert das Bureau ohne Fehl: ist es doch, wie ich sagte, durch den Kampf ums Dasein selbst in einem Werdegang von Jahrmillionen gebildet und zur letzten Feinheit entwickelt worden, als eins der wichtigsten, wenn nicht das wichtigste Organ der Lebensfürsorge.

Die subjektive Kostenempfindung und die Wertempfindung sind schlechthin identisch; der Wert ist nichts anderes als die Objektivierung der subjektiven Kostenempfindung nach außen, ihre Projektion auf ein Objekt der Außenwelt. Je höher der Aufwand an Energie, an Arbeit, um so höher die Kostenempfindung, um so höher der Wert!

Das gilt wenigstens für einen isoliert gedachten Wirtschaftsakt des isoliert gedachten Menschen, gilt namentlich für die erste Beschaffungsarbeit, die ein neues, bisher unbekanntes Mittel ergriffen hat. Hier bestimmt die zufällig aufgewendete Arbeit den Wert.

Nun ist aber die Wirtschaft eine zusammenhängende Kette aus unzähligen Ringen, deren jeder einen isolierten Wirtschaftsakt darstellt. Und in diesem Zusammenhang richtet sich der größte Teil der Beschaffungsarbeit immer wieder auf Güter derselben Art. In diesem Prozeß erhält ein gewohntes Gut allmählich einen durchschnittlichen Beschaffungswert, und der wirtschaftende Mensch lernt bald, den Beschaffungswert des einzelnen, isoliert betrachteten Wirtschaftsaktes von jenem Durchschnittswert zu unterscheiden. Er sagt dann: „dieses Mal hat es aber Mühe gekostet“; „dieses Mal kam es mir teuer zu stehen“ oder umgekehrt: „dieses Mal hatte ich Glück“ oder „dieses Mal kam es mir billig“. Nehmen wir beispielsweise an, ein Irokese sei gewohnt, durchschnittlich in sechsstündiger Pirsch einen Büffel zu erlegen Wenn er einmal vier Tage lang jagen muß, ehe er das Wild erlegt hat, so hat er das Gefühl, es über seinen Wert bezahlt zu haben; und umgekehrt, wenn er wenige Schritte von seinem Wigwam den glücklichen Schuß tut, hat er das Gefühl, unter dem Wert bezahlt zu haben.

Diese Sonderung zwischen dem Arbeitsaufwand der einzelnen und der durchschnittlichen Beschaffung tritt auf höherer Stufe scharf ausgeprägt als der Unterschied von Wert und Preis zutage.

Und noch eine Bestimmung ist zu machen, die manchem vielleicht als unter diesen Verhältnissen spitzfindig erscheinen wird, die aber gemacht werden muß, weil sie auf den höheren Stufen der Marktwirtschaft große Bedeutung hat. Sie betrifft den Wert solcher Objekte, deren Einheiten mit verschiedener Schwierigkeit erlangbar sind.

Stellen wir uns vor, unser Einsiedler brauche drei Einheiten desselben Gutes während einer bestimmten Wirtschaftsepoche. Einheit zwei sei aber nur mit dem doppelten Energieaufwande zu erlangen, wie Einheit eins, und Einheit drei wieder nur mit dem doppelten Energieaufwande von Einheit zwei. Da ein und derselbe Mensch zwei Objekten von ganz den gleichen Eigenschaften nur denselben Wert beimessen kann, so erhalten die sämtlichen Einheiten hier den gleichen Wert, und zwar den des durchschnittlichen Energieaufwandes, den die Beschaffung der letzten, der Grenzeinheit, gekostet hat. Nennen wir diesen Aufwand den Grenz-Beschaffungsaufwand oder Grenzaufwand.

Wir erkennen, daß diese Formel auch diejenigen Fälle deckt, wo der Aufwand für alle Einheiten gleich groß ist. Denn hier ist der Aufwand für jede Einheit gleich dem Grenzaufwande für die letzte Einheit.

Wir dürfen daher ganz im allgemeinen sagen, daß für alle kostenden Objekte der Grenzaufwand den objektiven Wert bestimmt. Der absolute, objektive ökonomische Wert ist gleich dem Grenzaufwande an Energie und kostenden Mitteln.

Um es noch einmal in Kürze zusammenzufassen.

Dem isoliert gedachten Individuum stellt sich im regelmäßigen Ablauf seiner Existenz die ganz bestimmte Aufgabe, in einer bestimmten Zeit bestimmte Mengen bestimmter Güter zu beschaffen. Darauf verwendet er seine gegenwärtige Energie unmittelbar oder die in schon beschafften Gütern, „Mitteln", kristallisierte frühere Energie „mittel"bar; die durchschnittlichen Grenz-Beschaffungskosten jedes regelmäßig ergriffenen Gutes objektivieren sich ihm als sein objektiver ökonomischer Wert. An jeder Einheit haftet, ihm mehr oder weniger deutlich bewußt, die Preisauszeichnung des geheimen Kalkulationsbureaus in seinem Bewußtsein: dieses Quantum dieses Gutes kostet so und so viel Energie, so und so viel Last, so und so viel Arbeit. Das ist der absolute, objektive, ökonomische Wert.

2. Der relative Wert.

Wenn das Bewußtsein nun diese verschiedenen Kostenmarken miteinander vergleicht, so entsteht der Begriff der Wertrelation. Das eine Gut erscheint um so viel mehr oder weniger wert als das andere; oder, was dasselbe heißt: ein bestimmtes Quantum des einen Gutes erscheint ebenso viel wert, wie ein bestimmtes anderes Quantum des anderen Gutes. Hier spricht man von dem relativen, objektiven ökonomischen Wert.

Das ist die Statik des Wertverhältnisses. Betrachten wir nun seine Dynamik.

Von zwei Seiten kann sich das Verhältnis ändern, von seiten des Gesamtbedarfs und von seiten der Beschaffungskraft.

Der Gesamtbedarf kann sich ändern durch eine Umwälzung des Miliens, in dem das isoliert gedachte Individuum lebt, oder durch einen Fortschritt in seiner Erkenntnis von der objektiven Nützlichkeit der Dinge.

Den ersten Fall kennen wir aus Robinson Crusoe. Sein Gesamtbedarf wird in dem Augenblicke ein anderer, in dem er die Spuren von Kannibalen auf seiner Insel entdeckt. Das erregt sofort ein viel stärkeres Bedürfnis in ihm nach einem sicheren Obdach und nach Verteidigungswaffen. Ähnliches würde eintreten, wenn ein großes Raubtier auf seinem

Eiland gelandet wäre, oder wenn das Klima sich plötzlich verschlechtert hätte, oder wenn eine Seuche den Lamabestand der Insel dezimiert hätte.

Ebenso kann der Gesamtbedarf verändert werden durch einen Fortschritt in der Erkenntnis von der objektiven Nützlichkeit der Dinge. Wenn der Wilde durch irgendeine zufällige Beobachtung erfährt, daß eine Baumrinde die Tüchtigkeit hat, das Fieber zu stillen, so wird sein Gesamtbedarf die regelmäßige Beschaffung dieses Heilmittels in gewissen Mengen fortan mit umschließen; und wenn er die beseligende Wirkung des Tabaks oder der Betelnuß oder der Kolanuß oder des Bieres einmal erprobt hat, so nehmen diese Güter fortan in seinem Soll-Budget ihre gehörige Stelle ein, wird ihnen regelmäßig ein nach ihrem Grenznutzen bemessener Teil der Gesamtarbeitskraft gewidmet.

Alle derartigen Verschiebungen im Gesamtbedarf verändern natürlich die Wertrelationen zwischen den einzelnen Gütern. Neue treten in den Kreis ein, alte scheiden aus, oder ihre Kosten verändern sich, je nachdem ihre Beschaffung leichter oder schwerer wird.

Ebenso verschieben sich alle Wertrelationen, wenn die Beschaffungskraft sich ändert.

Diese Kraft kann aus natürlichen Ursachen wachsen oder sinken, wachsen mit zunehmender Körperkraft und Reife, sinken durch Krankheit oder Alter. Der wichtigste Fall aber, der das Schicksal der gesamten menschlichen Kultur entschieden hat, ist das Wachstum der Beschaffungskraft durch die neue Erkenntnis von der Tüchtigkeit der Beschaffungsgüter zur Beschaffung letzter Güter, ist die Erfindung und Ausgestaltung der Werkzeuge im weitesten Sinne durch das tool-making animal.

Betrachten wir den Primitiven, der bisher mit dem Stein oder dem Knüppel nach dem Wilde warf, jetzt aber den Bogen oder den Bumerang erfunden hat. Bisher brauchte er für die Beschaffung seiner Nahrung zehn Stunden täglich — jetzt kommt er mit vieren aus.

Sein Gesamtbedarf an Nahrung ist derselbe geblieben, daher auch ihr „Grenznutzen" und ihre Stellung im Soll-Budget des Gesamtbedarfs, ihr Grenzwert. Aber ihre Beschaffungskosten sind jetzt auf vier Zehntel gefallen, und damit auch ihr ökonomischer Wert, absolut, und relativ zu allen anderen Gütern. Das ist die erste Verschiebung der Wertrelation, die aus dem Wachstum der Beschaffungskraft folgt. Die zweite folgt daraus, daß Energie frei geworden ist: sechs Stunden täglicher Arbeit. Diese kann der Jäger auf Beschaffung neuer Güter oder größerer Mengen schon gebräuchlicher Güter verwenden, und wird es wenigstens zum Teil auch gewiß tun. Das Ist-Budget, die Kraft der Beschaffung, ist ge-

wachsen, darum kann nun auch das Soll-Budget wachsen, der zur Befriedigung bestimmte Gesamtbedarf. Und so verschieben sich auch von dieses Seite alle Wertrelationen.

Das ist ungefähr das, was man aus der Psychologie des als isoliert vorgestellten abstrakten Wirtschaftsmenschen für das Wertproblem ableiten kann.

b) Der Wert in der abhängigen Personalwirtschaft.

Betrachten wir nunmehr die Phänomene des Wertes in der „abhängigen" Personalwirtschaft, d. h. der Wirtschaft einer ökonomischen Person, die einer entfalteten Wirtschaftsgesellschaft ein- und untergeordnet ist.

1. Der absolute Wert.

Der in der Gesellschaft lebende Wirtschaftsmensch hat genau die gleiche Aufgabe zu erfüllen, die wir soeben an dem isolierten Individuum feststellten. Auch er hat „in einer bestimmten Zeit bestimmte Mengen bestimmter Güter zu beschaffen". Auch er „verwendet darauf seine gegenwärtige Energie unmittelbar oder die in schon beschafften Gütern, „Mitteln", kristallisierte frühere Energie „mittel"-bar".

Der Unterschied ist nur der, daß der abhängige Wirtschaftsmensch einen bedeutenden Teil seiner Einzelbedarfe nicht durch eigene Herstellung, sondern durch Eintausch fremder Arbeit (Dienste) oder fremder Arbeitserzeugnisse (Güter) beschafft. Der Weg der Beschaffung der Befriedigungsmittel ist um eine, in der Geldwirtschaft sogar um zwei Stationen verlängert. Während bei dem Robinson dieser Weg nur führt vom Aufwande der eigenen Energie bis zur Beschaffung der Befriedigungsmittel, führt er beim abhängigen Wirtschaftsmenschen vom Energieaufwande über die Herstellung des Tauschmittels zur Beschaffung des fremden Produkts. Und in der Geldwirtschaft führt er vom Energieaufwande über die Herstellung des Tauschmittels zuerst zur Einnahme des Geldes und dann erst zum Kauf des fremden Produktes.

Fremde Produkte (Güter und Dienste) beschafft er zu zwei verschiedenen Zwecken.

Erstens als P r o d u z e n t zum Zwecke der weiteren Beschaffung von Tauschgütern. Das sind seine „ S e l b s t k o s t e n ". Ihnen „setzt" er den objektiven Wert seines Energieaufwandes „zu"; und das fertige Produkt trägt dann für ihn den Gesamtwert seiner Selbstkosten und des „zusätzlichen" Energieaufwandes.

Zweitens beschafft er fremde Produkte als Konsument zum Zwecke der eigenen Bedürfnisbefriedigung.

In beiden Fällen ist seine Wertsetzung grundsätzlich genau die gleiche wie bei dem Robinson. Auch für diesen repräsentiert der Wert nur denjenigen Energieaufwand, den er im ganzen einem Naturding „zugesetzt" hat, sei es nun ein rohes, soeben aufgefundenes, oder ein schon früher durch Energieaufwand „kostend" beschafftes, das zur Weiterbeschaffung bestimmt wurde.

Ganz dasselbe gilt also für den abhängigen Wirtschaftsmenschen. Auch ihm repräsentiert jedes seiner Erzeugnisse den Wert der gesamten Kosten ihrer „Herstellung": Kosten an Gütern (d. h. kristallisierter eigener Energie) und zugesetzter Energie. Jedes Quantum seines „Produktes" trägt, ihm mehr oder weniger klar bewußt, entsprechend dem Grenzaufwande die Preisauszeichnung seines inneren geheimen Kalkulationsbureaus: „Objektiver Wert Aufwand von so und so viel Energie."

2. Der relative Wert.

Nun erhält er auf dem Markte für ein bestimmtes Quantum seines Produktes bestimmte andere Quanten fremder Produkte. Dadurch entsteht auch hier das Bewußtsein der Wertrelation. Er sagt sich z. B.: der Pflug, den ich produziere, ist einen Anzug oder ein Faß Wein oder einen Sklaven wert.

Das gilt wenigstens — und auch hier haben wir die volle Parallelität unserer beiden abstrakten Wirtschaftsfiguren — für jede öfter wiederholte Beschaffung durch Tausch. Wenn ein fremdes Produkt erst einmal zum regelmäßigen Bedarf der abhängigen Personalwirtschaft geworden ist, dann erscheinen auch hier die regelmäßig auf die Grenzeinheit aufgewendeten Kosten als sein objektiver Wert, von dem sich die einzelnen, je nach Gunst und Ungunst, geringeren oder höheren Beschaffungskosten als mehr zufällige Preise deutlich abheben. Der Wirtschaftsmensch spricht dann gerade wie unser Irokese von seinem Büffel: „Dieses Mal hatte ich Glück" oder: „Dieses Mal zahlte ich über den Wert".

Diese Relation der Werte gelangt zu voller zahlenmäßiger Bestimmtheit erst in der Geldwirtschaft. Hier ist jedes Quantum irgendeines Produktes so und so viele Münzeinheiten wert, des eigenen so gut wie des fremden, und daran wird nun ihre Wertrelation unmittelbar gemessen.

Dieser Umweg darf aber das eigentliche Verhältnis nicht vor unseren Augen verschleiern. Das Geld ist nur das Maß, an dem die Wertrelation

zwischen dem objektiven Beschaffungswerte des eigenen Produktes und den Beschaffungskosten des fremden Produktes gemessen wird.

Diese Beschaffungskosten des fremden Produktes erscheinen nun als sein objektiver Beschaffungswert kraft der gleichen psychischen Übertragung, die wir schon bei Robinson beobachteten. Ihm objektivierten sich die Kosten seines Energieaufwandes als Wert des von ihm erzeugten Gutes: in der Tauschwirtschaft objektivieren sich die Kosten des hingegebenen Tauschgutes als Wert des erworbenen Tauschgutes. Das Maß der Kosten ist auch hier das Maß des Wertes.

III. Der kombinierte Wertmaßstab.

Der subjektive Verwendungswert und der objektive Beschaffungswert kombinieren sich zu dem Maßstabe der Personalwirtschaft, und zwar in wissenschaftlich genau, d. h. quantitativ, bestimmbarer Weise.

Die Beschaffungskraft des Menschen begrenzt auf das genaueste sein Ist-Budget, das Maß der Kosten, die er aufwenden kann. Danach bestimmt sich sein Soll-Budget, das genau mit dem Ist-Budget bilanziert, ihm an objektivem Gesamtwert gleich ist.

Innerhalb dieses festgespannten Rahmens gliedert sich sein Gesamtbedarf nach der Dignität der Bedürfnisse, und zwar streng nach dem Prinzip des kleinsten Mittels zum größten Erfolge. Das heißt: es wird zwar jede höhere Stufe der Wertskala des Bedarfs vor jeder niedrigeren bedeckt, aber jede mit dem „kleinsten Mittel“, damit der höchste „Gesamterfolg“ erreicht wird, die Bedeckung der Skala bis zur tiefsten erreichbaren Stufe. In härtester Formel: Wo der verfügbare „Vorrat“ mehrere Wertdinge enthält, die das gleiche konkrete Teilbedürfnis gleich vollkommen zu sättigen die „Nützlichkeit“ haben, da wird dasjenige ausgesucht, das die geringsten Beschaffungskosten erfordert. *Bei gleichem Grenzwert wird das Objekt des geringsten Beschaffungswertes ergriffen, oder: bei gleichem subjektivem Wert schlägt der geringste objektive Wert durch.*

Diese Formel könnte mißverstanden werden. Daher einige Worte der Erläuterung. Sie besagt nicht, daß der Mensch unter allen Umständen nach der geringsten Qualität greifen muß, wenn er vor der idealen Forderung der höchsten Wirtschaftlichkeit bestehen will. Überall da nämlich, wo der Grenzwert der geringeren Qualitäten gleich Null ist, wählt

der economical man, streng nach der „idealen Forderung“, die höhere Qualität. Und das ist, wie wir sahen, überall da der Fall, wo Wertdinge hoher Qualität, die eine tiefe Stufe der Skala bedecken, sozusagen zufällig Stufen hoher Skala mitbedecken. Wer in der Lage ist, im ersten Gasthaus zu speisen, bedeckt das der Dignität nach sehr niedere Bedürfnis des Wohlgeschmacks, aber gleichzeitig auch das der Nahrung an sich; wer beim ersten Schneider arbeiten lassen kann, deckt das der Dignität nach sehr niedere Bedürfnis der sozialen Geltung, aber gleichzeitig auch das der Kleidung an sich. In allen diesen und ähnlichen Fällen ist der „Vorrat“ an beschaffbaren Dingen so groß, daß der Grenznutzen der niederen Qualität Null wird; und darum fällt sie ganz aus der Wertwahl. Hier handelt es sich um weit auseinander liegende Stufen der Wertskala.

Unsere Formel aber bezieht sich nur auf die gleichen Stufen. Wenn zwei „Mittel“ die gleiche Stufe, z. B. des Wohlgeschmacks oder der sozialen Geltung, gleich vollkommen sättigen, dann wählt der Wirtschaftsmensch das billigere. Niemand zahlt sechs Mark, wenn er das gleiche Diner für drei Mark erhalten kann. Nur für eine wirkliche oder angenommene höhere Qualität wendet man höhere Kosten auf. Bei gleicher Qualität und gleichem subjektivem Wert entscheidet der geringste objektive Wert.

Das ist die Formel des Maßstabes der Personalwirtschaft. Sie ist ein wundervolles Beispiel für das Wort Herbert Spencers: „Alles Leben ist Anpassung innerer Relationen an äußere Relationen“. Und das ist auch der Maßstab unseres Wirtschaftslebens: die inneren Relationen des subjektiven Wertes passen sich den äußeren Relationen des objektiven Wertes an, und vice versa.

IV. Der interpersonale Wert.

(Die subjektive Äquivalenz.)

Bis jetzt haben wir den Blickpunkt der reinen Personalökonomik festhalten können. Wir haben unser Augenmerk immer auf eine einzelne Personalwirtschaft gerichtet und die Einwirkungen der Gesellschaftswirtschaft nur immer insofern berücksichtigt, wie sie unser Beobachtungsobjekt betrafen. Das ist der Standpunkt der Zellularphysiologie, die auch vorläufig aus rein praktischen Gründen die einzelne Zelle als Individuum für sich beobachtet und von dem funktionellen Zusammen-

hang aller Zellen nur so viel Notiz nimmt, wie erforderlich, um die Funktion der einen beobachteten zu verstehen.

Jetzt sind wir an einen Punkt gelangt, wo dieses isolierende Verfahren nicht mehr auslangt.

Wir haben festgestellt, daß dem Wirtschaftsmenschen die Beschaffungs k o s t e n der von ihm durch Tausch erworbenen Wertdinge durch psychische Übertragung als ihr objektiver W e r t erscheinen.

Nun gehören aber zu einem Tausch immer zwei Wirtschaftsmenschen. Der Tausch berührt zwei Personalwirtschaften, die als „Zellen" ganz den gleichen Anspruch auf unsere Betrachtung in der Personalökonomik haben. Und dabei ergibt sich eine eigentümliche Beziehung zwischen beiden, die der s u b j e k t i v e n Ä q u i v a l e n z.

A und B tauschen. Dem A überträgt sich der objektive Beschaffungswert seines Produktes als objektiver Wert auf das eingetauschte Produkt des B. Das haben wir bereits beobachtet. Aber der psychische Vorgang ist doppelseitig: auch dem B überträgt sich der Wert seines Produkts auf das Produkt des A.

Orientieren wir uns an einem konkreten Beispiel. Bauer Paul gibt gewohnheitsmäßig dem Schuhmacher Peter einen Zentner Weizen für ein Paar Stiefel.

Hier bestehen mehrere Gleichungen der Wertschätzung:

1. Ein Zentner Weizen hat nach Pauls Schätzung den Wert seines durchschnittlichen Grenzaufwandes.

2. Ein Paar Stiefel hat nach Peters Schätzung den Wert s e i n e s durchschnittlichen Grenzaufwandes.

3. Ein Zentner Weizen hat nach beider Schätzung den gleichen Wert, wie ein Paar Stiefel.

Sind zwei Größen einer dritten gleich, so sind sie untereinander gleich. Folglich sind die Grenzaufwände nach der subjektiven Schätzung der Kontrahenten gleich. Die ausgetauschten Wertdinge erscheinen als äquivalent in einem ganz neuen Sinne.

Robinson gab dem beschafften Gut den Wert seines Aufwandes. Das tun Paul und Peter auch noch immer. Aber zugleich v e r g l e i c h e n sie ihre Aufwände miteinander. Der Begriff „Beschaffungswert" erhält ein doppeltes Gesicht. Er ist noch immer gleich dem Aufwande von Energie, mit dem Paul die Stiefeln beschafft hat, aber er ist jetzt auch gleich dem Aufwand von Energie, mit dem sie Peter beschafft hat. Und vice versa gilt das gleiche für den Weizen. Die Beschaffung wird nicht

nur mehr an den eigenen Kosten gemessen, sondern auch an den fremden. Die Wertrelation der Produkte erscheint nicht mehr bloß als das Ergebnis eines regelmäßigen Austauschverhältnisses, sondern vor allem als das Verhältnis eines „*inneren*“ *Wertes*, den jedes besitzt; oder vielmehr: das Austauschverhältnis erscheint als der Ausdruck des Verhältnisses zwischen dem inneren Werte der Produkte.

Kurz und gut: die Kontrahenten haben das Bewußtsein der *Äquivalenz*, und das bedeutet nicht nur die gleiche, sondern auch, wie das Wort einmal gefärbt ist, die *gerechte* Relation zwischen Wert und Gegenwert. Der Preis, den der eine dem anderen zahlt, erscheint jedem als das pretium justum der kanonischen Ethiker.

Dies Bewußtsein ist so lebhaft, daß von jeher dieser gerechte Preis der Äquivalenz scharf unterschieden worden ist von dem Monopolpreise der Inäquivalenz als von dem „ungerechten“ Preise. Und nicht nur von Theoretikern. Der ungelehrte Konsument, der sein Brot aus dem Grunde ungewöhnlich hoch bezahlen muß, weil die Kornhändler die Brotfrucht aussperren, spricht von einem „Wucherpreise, weit über dem Wert“. Und auf der anderen Seite spricht der Arbeiter, der sich gezwungen sieht, bei schlechter Marktlage zu ungewöhnlich niederem Lohn zu arbeiten, von einem „Ausbeuterlohn, weit unter dem Wert“.

Wie begründet sich dieses Bewußtsein der Äquivalenz bei der regelmäßigen, vom Monopol nicht beeinflußten Wertrelation? Hier sind Schwierigkeiten, die uns in der isolierten Individualwirtschaft nicht begegneten.

Robinson kann unmittelbar die regelmäßigen Beschaffungskosten der verschiedenen Güter vergleichen, die er verwendet. Wie aber sollen die Kontrahenten eines Tausches die absoluten Aufwände an Energie vergleichen, die in ihren Tauschwaren objektiviert sind?

Sie könnten allenfalls den Zeitaufwand vergleichen: aber nicht einmal das, wo es möglich ist, ergibt einen brauchbaren Maßstab. Selbst der gleiche individuelle Arbeiter bringt je nach Stimmung, Ernährung und Anspannung in gleichen Zeiträumen verschiedene Leistung hervor; und vor allem, die Aufwände verschiedener Arbeiter an Energie sind gänzlich inkommensurabel, weil die Energie selbst von verschiedener Qualität ist: wie will man leichte und schwere, qualifizierte und unqualifizierte, Landwirts- mit Handwerkerarbeit messend vergleichen?!

Dennoch trifft die subjektive Schätzung der beiden Kontrahenten mit der objektiven Wahrheit zusammen. In der Tat tauschen sich überall da, wo das Monopol nicht einspielt, auf die Dauer und im Durchschnitt

in den Produkten gleiche objektive Werte, gleiche Kostenaufwände. Der subjektiven entspricht die objektive Äquivalenz.

Und zwar ist das das Ergebnis eines gesellschaftswirtschaftlichen Prozesses, der, um mit Karl Marx zu sprechen, „hinter dem Rücken" der Beteiligten die Wertrelationen so festsetzt, daß gleiche Kostenaufwände gleichen Wert haben. Dieser Prozeß ist die Selbststeuerung des Marktes durch die Konkurrenz.



Zweite Hauptabteilung.

Nationalökonomik:

Die Marktwirtschaft.



Elfter Abschnitt.

Der Maßstab der Marktwirtschaft.

(Der Wert.)

Einführung:

Die Aufgaben der Marktwirtschaft.

Die Marktwirtschaft ist der Inbegriff aller wirtschaftlichen Beziehungen, die zwischen den einzelnen ökonomischen Personen einer entfalteten Wirtschaftsgesellschaft bestehen. Sie ist interpersonale Gesellschaftswirtschaft. Ihren Entstehungs- und Seinsgrund kennen wir bereits: sie ist das kleinste Mittel der ökonomischen Personen zum Zwecke ihrer Personalwirtschaften; sie führt ihnen alle Vorteile der Arbeitsteilung und -Vereinigung zu.

Um dieser ihrer Zweckbestimmung zu genügen, hat die Marktwirtschaft, freilich in weit größerem Umfange, Aufgaben zu erfüllen, die ganz ähnlich den Aufgaben sind, die der Personalwirtschaft gestellt sind. Orientieren wir uns noch einmal an dem Mikrokosmos, ehe wir den Makrokosmos betrachten.

Die Aufgabe der Personalwirtschaft besteht, wie wir uns erinnern, darin, ihr „Gesamtbedürfnis" dadurch möglichst vollkommen zu befriedigen, daß sie den „Gesamtbedarf" wirtschaftlich beschafft und verwaltet, d. h. diejenige Menge von Werten (Gütern und Diensten), die die ökonomische Person während eines bestimmten, bewußt überschauten zukünftigen Zeitraumes zu verwenden beabsichtigt. Dieser Gesamtbedarf ist seiner Gesamtgröße nach bestimmt durch das Maß der beschaffenden Kräfte, über die die Person verfügt, und seiner Gliederung nach, d. h. der Art und der Menge jedes einzelnen Wertes, jedes Einzelbedarfes, durch die Wertskala des Bedarfes, die jede Person für sich nach ihrem kombinierten Wertmaßstab aufstellt.

Ganz entsprechend besteht die Aufgabe der Marktwirtschaft darin, das Kollektivbedürfnis der Wirtschaftsgesellschaft dadurch möglichst vollkommen zu befriedigen, daß sie den „Kollektivbedarf“ mit möglichst geringen Kosten beschafft und so verwaltet, daß er zum möglichst großen Erfolge der Bedürfnisbefriedigung verwendet werden kann.

Der Kollektivbedarf ist nicht die Addition aller personalen Gesamtbedarfe; denn die Person befriedigt immer einen Teil ihres Gesamtbedürfnisses unmittelbar, d. h. ohne Hilfe der Gesellschaftswirtschaft, durch eigene Arbeit der Beschaffung und Verwaltung. Wie viel oder wenig, das bestimmt der Grad ihrer „relativen Autarkie“, die von fast Unendlich bis zu fast Null reichen kann. Der Farmer in Wild West, der nur selten durch Verkauf von einigen Biberfellen sich Schießbedarf beschafft, sonst aber alle Verwendungsgüter selbst herstellt und verwaltet, deckt nur einen unendlich kleinen Teil seines Gesamtbedarfes durch die Marktwirtschaft; der im Hotel lebende Junggeselle, der sich kaum seinen Hut selbst abbürstet und allenfalls eine Kiste Zigarren selbst aufbewahrt, deckt nur einen unendlich kleinen Teil seines Gesamtbedarfs durch unmittelbare Arbeit.

Nennen wir, um einen kurzen Ausdruck zu haben, denjenigen Teil ihres Gesamtbedarfs an Werten, den jede Person durch die Marktwirtschaft befriedigt, ihren „Marktbedarf“. Dann ist der Kollektivbedarf die Addition sämtlicher Marktbedarfe.

Dadurch ist der Kollektivbedarf sowohl der Größe, wie der Art nach sehr genau bestimmt als eine reale Menge von Werten. Denn auch jeder einzelne Marktbedarf ist sowohl der Größe, wie der Gliederung nach sehr genau bestimmt.

Der Größe nach! Wir wissen, daß die abhängige Wirtschaftsperson, ebenso wie die als isoliert betrachtete, das Soll-Budget der Bedeckung ihrer Bedürfnisse nicht weiter spannen kann, als ihr Ist-Budget der beschaffenden Mittel reicht. Robinsons „Bedürfnis“ nach anständiger Kleidung war in seinem frühesten Sammlerstadium kaum geringer als in seinem spätesten Bauern-Handwerkerstadium. Aber er konnte dieses Bedürfnis nicht eher befriedigen, als bis seine Beschaffungskraft sich vervielfacht hatte. Ganz ebenso mag eine abhängige Wirtschaftsperson im Zentrum der Kultur ein noch so starkes Bedürfnis nach einem Automobil oder einer Dampfyacht empfinden: sie wird es nur bedecken können, wenn ihre beschaffende Kraft entsprechend groß ist, d. h. wenn die Werte an qualifizierter Energie oder früher beschafften Gütern, die sie selbst

besitzt, von dem Besitzer jener Befriedigungsmittel als genügende Gegenwerte anerkannt werden.

Diese Betrachtung grenzt, wie ich schon zeigte, aus der unendlichen Sphäre des „Bedürfnisses“ im allerweitesten Sinne, d. h. aus der Sphäre der schweifenden W ü n s c h e , ein enges Gebiet auf das genaueste ab, das Gebiet des r e a l e n , w i r t s c h a f t l i c h w i r k s a m e n Bedürfnisses, d. h. desjenigen Gesamtbedarfs, der mit den verfügbaren beschaffenden Kräften wirklich beschafft werden kann.

Nur durch dieses reale, wirtschaftlich wirksame Bedürfnis der Einzelnen kann die Marktwirtschaft in Bewegung gesetzt werden. Nur für dieses reale wirtschaftlich wirksame Bedürfnis kann die Marktwirtschaft die Deckung beschaffen. Nicht der Wunsch, ja, leider oft genug nicht einmal die dringende Notdurft sind der Motor und Regulator der Marktwirtschaft, sondern nur dieses Bedürfnis. Es trägt in der Fachsprache den Namen der „wirksamen Nachfrage“. Sie reicht nicht weiter als die Verfügung der Bedürfenden über kostende Mittel, die als Gegenwerte Geltung haben.

Auch die G l i e d e r u n g des Kollektivbedarfs innerhalb dieses Rahmens bestimmt sich durch seine Eigenschaft als Summe aller personalen Marktbedarfe. Denn jeder personale Marktbedarf setzt sich zusammen aus bestimmten Mengen bestimmter Wertdinge, die wirksam nachgefragt werden. Welche Mengen welcher Wertdinge, darüber entscheidet die subjektive Wertskala der Bedürfnisse, wobei wir uns daran erinnern wollen, daß diese Skala bis zu sehr niederen Stufen herab, d. h. für einen überaus großen Teil des Gesamtbedarfs, der Subjektivität in dem Sinne der Willkür entzogen ist und objektiv bestimmt wird einerseits durch die physiologische Notdurft und den sozialen „Anstand“, und andererseits durch den Beschaffungswert der Wertdinge.

Um diesen Kollektivbedarf genau in dem Umfange und in derjenigen Gliederung zu beschaffen, die dem wirksamen Kollektivbedürfnis entsprechen, stellt sich der Wirtschaftsgesellschaft dieselbe Aufgabe, die sich der isoliert gedachten Person stellt: s i e m u ß d i e v e r f ü g b a r e n K r ä f t e u n d G ü t e r d e r B e s c h a f f u n g e n t s p r e c h e n d a u f d i e e i n z e l n e n Z w e i g e d e r H e r s t e l l u n g u n d E r z e u g u n g d i s p o n i e r e n.

Das ist die erste Aufgabe der Marktwirtschaft, diejenige der P r o d u k t i o n.

Aber ihr stellt sich noch eine zweite, die sich der isolierten Person nicht stellt, nämlich die derart beschafften Werte nun auch den ein-

zelnen Personen genau in dem Ausmaße zuzuführen, wie das ihrem „realen Bedürfnis" entspricht.

Diese zweite Aufgabe ist diejenige der Distribution.

Wird eine dieser Aufgaben nicht vollkommen erfüllt, so leidet die Gesellschaft.

Würden die produktiven Kräfte anders verteilt, als es der Dignität der kollektiven Bedürfnisse entspricht, so würde die Kollektivdeckung unbefriedigend ausfallen. Es würden einige Werte in zu großer, andere in zu geringer Menge beschafft werden; einige Einzelbedürfnisse würden weniger, andere mehr Deckung finden, als der Skala ihrer Dignität entspricht.

Würden zwar alle Werte genau in dem Ausmaße hergestellt, wie dem Kollektivbedürfnis entspricht, aber nicht in entsprechenden Mengen an die einzelnen Personen verteilt, so wäre das gleiche der Fall.

Beide Aufgaben sind in der unentfalteten, noch nicht um einen Markt zentrierten Gesellschaftswirtschaft verhältnismäßig leicht lösbar.

Denn der Kollektivbedarf ist der Gesamtgröße nach, und darum auch der Gliederung nach, klein und unschwierig zu übersehen und abzuschätzen. Die Disposition der verfügbaren Kräfte und Mittel der Beschaffung erfolgt durch einen einheitlichen zwecksetzenden Willen, sei es der organisierte Wille einer Genossenschaft, die sich parlamentarisch (im „Palawer"), oder durch Beamte (Häuptlinge) regiert, sei es der individuelle Wille eines Herrn, eines Patriarchen z. B., der kraft Rechtens für die Gesellschaft disponiert und handelt. Und die Verteilung der beschafften Werte erfolgt nach einem bestimmten Schlüssel, sei es nach dem genossenschaftlich-kommunistischen der freien gleichen Einung, sei es nach dem herrschaftlichen, der den Sklaven und Hörigen ihren Teil einseitig festsetzt.

In der entfalteten, um einen Markt zentrierten Wirtschaftsgesellschaft liegen die Dinge ungleich verwickelter: hier ist bereits eine große Menge ökonomischer Personen vorhanden; der Kollektivbedarf ist extensiv und daher intensiv viel größer und besteht aus viel mehr verschiedenen Wertdingen, unter denen die Beschaffungswerte (Werk- und Tauschgüter) eine viel größere Rolle spielen; die Disposition ist auch aus diesem Grunde sehr viel schwieriger — und dabei fehlt der einheitliche zwecksetzende Wille durchaus, der die Disposition der Kräfte und Mittel für die Beschaffung und die Verteilung der Güter übernehmen könnte. Nichts ist vorhanden als eine Unzahl von Personalwillen, deren

jeder nur seine eigenen Zwecke verfolgt, unbekümmert um die anderen, die er in Konflikten rücksichtslos, ja feindlich beiseite schiebt.

Und dennoch vollziehen sich Beschaffung und Verteilung hier, in der Marktgesellschaft, selbst unter abnormalen Verhältnissen oft noch vollkommener als in der unentfalteten Wirtschaftsgesellschaft, und unter normalen Verhältnissen mit einer Präzision der Anpassung an das Kollektivbedürfnis, die sich anschaut, als sei sie durch die höchste Weisheit geplant und durch den festesten Willen ausgeführt.

Der Maßstab, der der Marktwirtschaft zu diesen Zwecken dient, ist der *Tauschwert*; er *bildet* sich im Prozesse der *Konkurrenz*.

A. Die Bildung des Wertes durch die Konkurrenz: (Die Gesetze der Produktion.)

Nach unserer durchgängigen Voraussetzung besteht die Wirtschaftsgesellschaft aus lauter „economical men". die von keinen anderen als wirtschaftlichen Motiven bestimmt sind und ihren Vorteil sowohl *kennen*, wie auch verfolgen *wollen*. so weit sie *dürfen*.

Jede ökonomische Person ist motiviert durch das Prinzip des kleinsten Mittels. Sie will mit dem kleinsten Aufwande den größten Erfolg erreichen. Auf den Tauschverkehr angewendet, bedeutet das, daß jede der Parteien möglichst wenig von ihren Waren hergeben will, um dafür möglichst viel von den Waren der anderen zu erhalten. (Unter „Ware" oder „Produkt" verstehen wir verabredetermaßen alle Wertdinge, die eine Person *zu Markte bringt*: Dienste, Güter oder „Machtpositionen".) Jeder will für seine Ware einen möglichst hohen Preis empfangen und für den Gegenwert einen möglichst geringen Preis bewilligen.

Da nun alle das gleiche Bestreben haben, so muß zwischen ihnen ein Kampf um den Preis bestehen. Dieser Kampf ist die *Konkurrenz*. Sie ist der Kampf um die „*Preisrelation*".

Darunter versteht man das Verhältnis, zu dem auf beliebigem Markte zwei Waren ausgetauscht werden. Diejenige Quantität einer bestimmten Ware, die gegen eine Quantität einer anderen bestimmten Ware vertauscht wird, nennt man ihren Preis. Ein Preis ist immer eine Gleichung: x Maßeinheiten Tuch gleich y Maßeinheiten Eisen; oder: y Maßeinheiten Eisen gleich x Maßeinheiten Tuch. x Tuch ist y Eisen, y Eisen ist x Tuch wert. Wenn der Preis von 100 kg Eisen gleich 1 m Tuch ist, dann hat 1 kg Eisen den Preis von $^1/_{100}$ m Tuch.

In einem engeren Sinne versteht man unter „Preis“ den Geldpreis, den Preis einer Ware, z. B. des Eisens oder einer bestimmten Art von Dienst in einer bestimmten Zeit, ausgedrückt in einem gewissen Gewichte des Edelmetalls, bzw. in der entfalteten Geldwirtschaft in einer bestimmten Anzahl von Münzen oder ihren Ersatzmitteln.

Durch den Eintritt des Geldes in den Tauschakt wird die Preisrelation der Waren nicht berührt. Die Waren werden am Geldmaß nur gemessen, und dadurch wird ihre Preisrelation nicht grundsätzlich verändert, sondern nur genauer bestimmt. Wir dürfen daher hier, wo wir hauptsächlich von den Verhältnissen einer entfalteten Marktwirtschaft zu handeln haben, ohne Fehler die Geldpreise der Waren als Ausdruck ihrer Preisrelation benutzen. Ist doch auch das Edelmetall eine Ware, deren Preisrelation zu allen anderen Waren von den gleichen Gesetzen beherrscht wird, wie die Preisrelation der Nicht-Geldware zu einer anderen Nicht-Geldware!

Um diese Preisrelation also geht der Kampf der Konkurrenz.

Wo immer Kräfte antagonistisch gegeneinander wirken, besteht ein Punkt des Gleichgewichts, d. h. ein Punkt, wo sie sich gegenseitig die Wage halten, wo die lebendige Kraft als latente Energie gebunden ist. Wenn wir z. B. eine Stahlfeder mit einem bestimmten Gewicht belasten, so kommt das Kräftespiel an einem bestimmten Punkt zur Ruhe. So muß auch für das Kräftespiel des Konkurrenzkampfes ein bestimmter Gleichgewichtszustand vorhanden sein.

Da wir es nur mit economical men zu tun haben, deren Geschäftstüchtigkeit, Zähigkeit usw. als gleich groß unterstellt ist, kann der Gleichgewichtspunkt nur dort liegen, wo alle Vorteile soweit ausgeglichen sind, wie das durch den Wettbewerb überhaupt möglich ist. Das heißt mit anderen Worten: der Konkurrenzkampf tendiert auf Ausgleichung der Einkommen. „Wenn in derselben Gegend“, sagt Ad. Smith, „irgendeine Beschäftigung entweder vorteilhafter oder weniger vorteilhaft wäre als die übrigen, so würden in dem einen Falle so viele herzuströmen, in dem anderen so viele von ihr sich abwenden, daß ihre Vorteile bald wieder mit denen anderer Beschäftigungen in eine Linie kämen.“

Er bestimmt diesen unzweifelhaft richtigen Satz, der die gesamte Theorie der Konkurrenz in nuce enthält, sofort weiter durch folgende Sätze: „Dies wenigstens würde in einer Gesellschaft stattfinden, wo man den Dingen ihren natürlichen Lauf ließe, wo vollständige Freiheit herrschte, und wo jedermann durchaus frei wäre, die ihm passend scheinende

Beschäftigung zu wählen und beliebig oft wieder zu wechseln. Jeden würde sein Interesse dazu anleiten, die vorteilhafte Beschäftigung aufzusuchen und die nachteilige zu meiden."

Wir sehen, daß der Altmeister hier gewisse Bedingungen andeutet, unter denen die Konkurrenz die Ausgleichung der Einkommen aus dem Grunde nicht vollziehen kann, weil sie eben nicht „frei" ist. Und das ist ja auch ohne weiteres klar: wo die Konkurrenz nicht frei ist, d. h. unter einem rein ökonomischen Aspekt: *wo Monopolverhältnisse irgendwelcher Art*, rechtlicher oder natürlicher, *einspielen, kann die Ausgleichung nicht erreicht werden.*

Wo aber keinerlei Monopolverhältnisse einspielen, da muß in der Tat die freie Konkurrenz zwischen economical men die Einkommen auf die Dauer und im Durchschnitt so weit ausgleichen, *wie das der relativen Qualifikation der Arbeitskraft entspricht.* Denn die aus den Verschiedenheiten der Begabung hervorgehenden Unterschiede der Einkommen kann natürlich die Konkurrenz ebensowenig ausgleichen wie die durch Monopolverhältnisse gesetzten Unterschiede: sie kann gleiches Einkommen nur erreichen für gleiche Anspannung gleich qualifizierter Kräfte; wobei wir unter dem Begriff „Anspannung" sowohl die zeitliche Dauer (Extensität) wie auch die auf den einzelnen Zeitabschnitt fallende relative Energiespannung (Intensität) verstehen wollen.

Smith entwickelt denn auch, unmittelbar anschließend an die eben angeführten Sätze, die Bedingungen, aus denen bei völlig freier Konkurrenz dennoch *Verschiedenheiten* der Arbeitseinkommen entstehen müssen. Sie lassen sich sämtlich bei nur einigermaßen weitherziger Fassung des Begriffs zurückführen auf Verschiedenheiten der Qualifikation.

Das also ist der Gleichgewichtszustand, auf den die Konkurrenz hinstrebt: *Gleichheit aller Einkommen, soweit es die Monopolverhältnisse gestatten, und soweit es der persönlichen Qualifikation entspricht.*

Nun fließen aber alle Einkommen aller ökonomischen Personen im Marktverkehr lediglich aus den „Gewinnen", die sie beim Verkauf ihrer Produkte erzielen, d. h. dem Unterschiede zwischen ihren Selbstkosten (Gestehungskosten der „Herstellung") und dem Preise. Folglich kann die Konkurrenz um die Preisrelation nur auf dem Punkte zur Ruhe kommen, *wo alle Preise in solchem Verhältnis stehen, daß alle Produzenten aus ihren Ge-*

winnen dasjenige Einkommen beziehen, das ihrer persönlichen Qualifikation und ihrer Stellung zu einem Monopolverhältnis (ob Nutznießer oder Opfer) entspricht. Hier ist sozusagen der „ökonomische Ort des mittleren Druckes" für alle „Produzenten", d. h. am Marktverkehr beteiligten ökonomischen Personen. Wir wollen dieses Gesamt-Wertverhältnis aller Waren auf diesem Punkte die Gesamt-Wertrelation, und jeden Preis einer einzelnen Ware bei diesem Ruhezustand des Marktes, ausgedrückt in einer anderen Ware, z. B. in Geld, ihren Tauschwert nennen.

Dann kann man sagen, daß der Kampf um die Einkommen sich im Marktverkehr darstellt als der Kampf um den Preis; und daß der Ort des mittleren Druckes erreicht ist, wenn alle Waren zueinander in der Gesamt-Wertrelation, und wenn jede Ware, für sich betrachtet, auf ihrem Tauschwert steht.

I. Der Prozeß der Konkurrenz.

(Der Marktpreis.)

Dieser Zustand kann in einer realen Wirtschaft nur selten und auf sehr kurze Dauer bestehen. In der Regel weichen die Marktpreise der Waren, d. h. ihre Preise ausgedrückt in einer anderen Ware, z. B. in Geld, mehr oder weniger stark von ihrem Tauschwert, und dementsprechend weicht die Gesamt-Preisrelation von der Gesamt-Wertrelation ab. Aber die Konkurrenz muß immer danach streben, den Zustand des Gleichgewichts zu erreichen; d. h. der Marktpreis „tendiert" fortwährend auf den Tauschwert hin, „oszilliert" um ihn, wie ein Pendel oder eine stehende Welle um ihren Gleichgewichtspunkt; und, je stärker die Abweichung ist, um so stärker ist auch die Tendenz zur Wiederannäherung.

Was für den einzelnen Warenpreis gilt, gilt natürlich auch für die Gesamtheit aller Warenpreise, für die Gesamt-Preisrelation.

Die Gesamt-Preisrelation auf einem isoliert betrachteten Markte ist der Punkt, wo sich im gegebenen Augenblick alle gegeneinander spielenden Interessen entsprechend ihrer sozusagen zufälligen Kraft und Richtung ins Gleichgewicht setzen. Sie ist der ökonomische Ort des zeitlichen mittleren Druckes, das labile Gleichgewicht des Marktes — und sie tendiert im Prozesse der Konkurrenz auf den Ort des dauernden mittleren Druckes, auf das stabile Gleichgewicht.

a) Der Marktpreis der isoliert betrachteten Ware.

1. auf dem isoliert betrachteten Markte.

Studieren wir den Prozeß zunächst auf einem isoliert vorgestellten lokalen „Markte" in der engsten Bedeutung dieses Wortes, d. h. einer für den Tauschverkehr bestimmten Örtlichkeit, also etwa auf einem Wochenmarkte oder auf einer „Messe" oder in den einen „Marktplatz" umgebenden „Lauben" oder „Gewölben" oder „Bazaren" einer mittelalterlichen oder orientalischen Stadt.

Hier sind eine Anzahl von Marktbesuchern, „mercatores", zusammengekommen, um den „mercatus" (davon stammt unser Wort „Markt") zu vollziehen. Jeder einzelne hat eine bestimmte Menge von Werten, die hier „Produkte" oder „Waren" heißen, „hergestellt"; diese Herstellung hatten wir uns geeinigt, in der Nationalökonomik als „Produktion", als „Zu-Markte-Bringen", zu bezeichnen, um ein Wort zu haben, das alle Arten dieser „Herstellung zum Markte" zusammenfaßt. Um auch noch einige andere gebräuchliche Bezeichnungen anzuführen, so hat jeder einzelne „Produzent" mit dieser seiner „Zufuhr" den „Markt beschickt".

Diese Waren sollen den „Kunden", „Zehrer", „Konsumenten", „Abnehmer" finden, sollen „an den Mann gebracht", „abgesetzt", „verkauft", „verhandelt", zu Gelde gemacht werden.

Wer sind diese „Abnehmer"? Solche Personen, die andere Waren „produziert" haben, seien es nun Waren im allgemeinen, sei es eine ganz bestimmte, besonders begehrte Ware, nämlich das „Geld", Warengeld, z. B. Vieh, Kaurimuscheln, gemünztes Metall, Geldzeichen (Kreditgeld). Gegen diese Waren will der einzelne Marktbesucher die seinen austauschen, und zwar nach dem Prinzip des kleinsten Mittels zum größten Erfolge seiner eigenen personalen Bedürfnisbefriedigung.

Wir wissen genau, was das heißt. Er hat durch den Verkauf seiner eigenen Produkte ein bestimmtes „Soll-Budget" anderer Waren für seine eigene Personalwirtschaft zu beschaffen, Waren der Beschaffung, Verwaltung oder Verwendung, und zwar in dem durch die „Wertskala des Bedarfs" bestimmten Ausmaß, d. h. in bestimmter Reihenfolge bestimmter Mengen jeder einzelnen Ware: zuerst Waren der Existenz, dann der weiteren Notdurft, dann des Anstandes, dann des Luxus. Und wir wissen weiter, daß dem Menschen in der Regel diese Wertskala als eine objektive zwingende Macht gegenübersteht, daß er einen ungemein großen Teil der durch sie bezeichneten Waren beschaffen muß, und daß nur ein sehr kleiner

Teil an ihrem unteren Ende seiner persönlichen Liebhaberei, seiner „Willkür“ überlassen ist.

Diejenigen Waren nun, die der einzelne Produzent auf dem Markte für sich beschaffen will, nennt man seine „Nachfrage“ (englisch: demand); und diejenige, die er dafür herzugeben willens ist, seine Produktion also, nennt man sein „Angebot“ (englisch: supply). Wir sehen, daß es sich hier nur um die „wirksame“, „reale“ Nachfrage handelt: der noch so glühende Wunsch, das noch so drängende Bedürfnis eines Marktbesuchers, der keine Gegenwerte zu bieten hat, ist keine ökonomische Nachfrage, kann im Marktverkehr keine Befriedigung finden.

Im Durchschnitt rechnet der Produzent auf eine bestimmte, erfahrungsmäßige Preisrelation zwischen seinem eigenen und den fremden Produkten. Er rechnet, mit anderen Worten, darauf, für sein eigenes Produkt einen bestimmten Preis zu erhalten und für die fremden Produkte einen anderen bestimmten Preis zu bezahlen. Wir wissen, wo diese Preisrelation liegt: es ist diejenige, die gleich qualifizierten Kräften in gleicher sozialer Lage das gleiche Einkommen gewährt. Hier, wo noch nicht vom Tauschwert, sondern erst vom Marktpreise gehandelt wird, können wir uns damit genügen lassen, festzustellen, daß eine erfahrungsmäßige durchschnittliche Preisrelation erwartet wird.

Findet der Produzent in der Tat diese Preisrelation auf dem Markte vor, so kann er sein Soll-Budget bis zu der erwarteten Stufe herab bedecken. Findet er einen „günstigen Markt“, so kann er einige, sonst freibleibende tiefere Stufen bedecken; findet er einen „ungünstigen Markt“, so muß er einige sonst gewohnheitsmäßig bedeckte Stufen unbedeckt lassen.

Einen günstigen Markt finden, heißt entweder: für sein eigenes Produkt höheren als den erwarteten Preis erhalten, oder die fremden Produkte ganz oder teilweise zu geringerem als dem erwarteten Preise erstehen — oder beides, was die höchste Marktgunst ausmacht. Und umgekehrt heißt einen schlechten Markt finden: für sein eigenes Produkt einen geringeren als den erwarteten Preis erhalten und die fremden Produkte ganz oder teilweise zu höherem Preise bezahlen müssen, oder beides, was die höchste Marktungunst ist.

Um ein Beispiel zu wählen: ein Bauer, der einige Fuder Weizen zum Markte führt, hat eine Reihe von Waren in bestimmter Reihenfolge und Menge zu beschaffen: zuerst ein Joch kräftiger Zugochsen, dann einen Pflug, dann ein Paar neue Stiefel, dann einen Zierschrank für seine Wohnung, dann etwa ein Seidentuch für seine Braut. Wenn er Glück

hat, d. h. einen „guten Markt“ findet, wird er das alles beschaffen und noch etwas übrig behalten, um die Menagerie zu besuchen und sich einen Rausch anzutrinken. Wenn er aber kein Glück hat, d. h. einen „schlechten Markt“ findet, so wird er unten am Ende der Wertskala die Bedürfnisse des kleinsten Grenznutzens unbefriedigt lassen müssen. Wenigstens handelt so der economical man, der seinen Vorteil kennt und will: und von dieser abstrakten Figur gehen wir ja hier, in der Sozialökonomik, überall aus. Daß der empirische Mensch zuweilen statt der Zugochsen, die er beschaffen wollte, einen Rausch mitbringt, den er nicht wollte, ist uns bekannt, aber interessiert uns hier aus dem uns bewußten Grunde nicht, weil das nicht eine wirtschaftliche, sondern eine unwirtschaftliche Handlung darstellt. Wir aber sprechen nur von der wirtschaftlichen Handlung.

Wovon hängt es nun ab, ob der Verkäufer einen guten oder schlechten Markt findet, d. h. ob er einen größeren oder geringeren Teil seiner Wertskala decken kann?

Unterstellen wir, der Einfachheit halber, jeder Verkäufer habe nur eine einzige Ware produziert, z. B. Korn oder unqualifizierte Arbeitskraft usw. Dann hängt sein „Marktglück“ nur ab von dem Verhältnis, in dem das Kollektivangebot dieser Ware zu der Kollektivnachfrage dieser Ware auf dem Markte steht.

Unter Kollektivangebot verstehen wir vorläufig das summierte Angebot aller Produzenten der beobachteten Ware, unter Kollektivnachfrage die summierte Nachfrage aller anderen Marktbesucher, d. h. diejenige Menge der Ware, die von allen zusammen bedurft wird, um ihren Einzelbedarf an der beobachteten Ware zu decken. Diese rohe Bestimmung genügt zunächst.

Übersteigt das Angebot die Nachfrage, dann wird der Marktpreis der Ware niedrig sein, d. h. sie wird ihrem Verkäufer einen verhältnismäßig geringen Gegenwert in anderen Waren beschaffen. Und zwar wird das herbeigeführt durch die Konkurrenz der Verkäufer.

Jeder von diesen hat nämlich erstlich ein überaus starkes Interesse, wenigstens einen Teil seiner Produktion abzusetzen, und zweitens ein kräftiges Interesse, womöglich seine ganze Produktion an den Mann zu bringen.

Wenn er nämlich gar nichts absetzt, so hat er, der nur die eine Ware zu Markt gebracht hat, überhaupt kein Mittel, seine eigenen Bedürfnisse zu beschaffen; er muß also auch die dringendsten Bedürfnisse, diejenigen, die in seiner Dignitätsskala obenan stehen, unbefriedigt lassen, und das

wird oft unmöglich und fast immer bedenklich sein. Wenn es sich um Existenzbedürfnisse handelt, die er als Käufer gebraucht, dann muß er als Verkäufer wenigstens einen Teil seiner Produktion um jeden Preis „losschlagen", der ihm überhaupt geboten wird, um nicht zugrunde zu gehen: in dieser Lage befinden sich der Regel nach z. B. die „freien Arbeiter", die nur Dienste anzubieten haben.

Aber, wenn auch der Verkäufer oft genug nicht gerade bei Strafe der Vernichtung gezwungen ist, seine ganze Produktion loszuschlagen, so gebietet ihm doch das Prinzip des kleinsten Mittels, lieber einen verhältnismäßig geringen Preis für seinen gesamten Vorrat an Waren anzunehmen, als auf ihren Verkauf teilweise zu verzichten. Denn er strebt nicht nach dem größten Einzelprofit, d. h. dem Profit an der Wareneinheit, sondern nach dem größten Gesamtprofit, d. h. dem Profit an allen verkauften Einheiten zusammen. Und dieser Gesamtprofit kann größer sein, wenn er zu geringerem Preise seinen ganzen Vorrat „räumt", als wenn er zu höherem Preise nur einen Teil losschlägt.

Denn er trägt den Aufwand seiner „Generalspesen" oder „allgemeinen Unkosten" fast genau oder ganz genau in demselben Umfange, ob er nur einen kleinen Teil oder den ganzen Bestand seines Vorrats verkaufe; und da er diese Spesen auf den verkauften Teil repartieren muß, so ergibt bis zu einem gewissen Minimum des Preises die Kalkulation, daß er besser tut, billig, statt gar nicht zu verkaufen. Denn selbst ein billiger Preis des ganzen Bestandes kann ihm noch einen kleinen Gewinn lassen, während ein sogar hoher Preis für nur einen kleinen Teil des Bestandes einen Minus-Gewinn, d. h. einen Verlust ergeben kann, wenn die ganzen Generalspesen von dem Teilbetrage abgesetzt werden müssen.

Dazu kommt verstärkend, daß der Nichtverkauf immer neue Spesen veranlaßt, und zwar nicht nur die allgemeinen Unkosten der ferneren Verwaltung bis zum nächsten Markte, sondern auch oft genug der unmittelbaren Aufwendung neuer Transportspesen. Ehe der Bauer sein Korn meilenweit in sein Dorf zurückfährt, ehe der Händler sein Tuch wieder verpackt, ins Lager zurückbringt und auf neue Märkte führt, stößt er es lieber billig ab, und zwar der genau kalkulierende und spekulierende economical man immer dann, wenn seine Rechnung es wahrscheinlich macht, daß der Gewinn zwischen dem, um die neuen Spesen vermehrten, Herstellungspreise und dem Verkaufspreise auf dem neuen Markte noch geringer oder der Verlust größer sein wird, als der Gewinn oder Verlust auf dem gegenwärtigen Markte. Daraus ergibt sich, daß der Verkäufer seine Ware um so billiger losschlagen wird, je entfernter der

nächste Markt räumlich oder zeitlich ist: denn um so größer wird der Zuschlag von Spesen der Verwaltung bzw. des Transportes, den er dem gegenwärtigen Herstellungspreise hinzu zu kalkulieren hat. Ferner ergibt sich, daß Waren von geringerer Transportfähigkeit bei schlechtem Markt zu bedeutend billigeren Preisen abgestoßen werden müssen, als solche von größerer Transportfähigkeit; der Bauer kann sein Fuder Korn viel eher wieder nach Hause transportieren, als sein Faß Milch; denn die Milch wird ihm voraussichtlich bis dahin sauer werden. Vor allem gilt das gleiche aber von Waren von verschiedenem relativen Transportwiderstand: ein Juwelenhändler kann viel eher einen besseren Markt abwarten oder aufsuchen, da Bewahrung und Transport seiner Ware nur relativ wenig Spesen machen, als ein Eisenhändler, der enorme Transportunkosten auf den gegenwärtigen Herstellungspreis aufkalkulieren muß. Und der Eisenhändler steht hierin wieder besser als z. B. der Pferdehändler, der seine Ware nicht nur bis zum nächsten Markte aufbewahren, sondern auch füttern und pflegen muß.

Umgekehrt muß bei überwiegender Nachfrage der Preis steigen, weil die Käufer sich konkurrierend überbieten, als ihr kleinstes Mittel zum größten unter diesen ungünstigen Umständen erreichbaren Erfolge.

Am stärksten steigt bei überwiegender Nachfrage natürlich der Preis solcher Waren, die ein drängendes Bedürfnis der Existenz oder der weiteren Notdurft befriedigen sollen, namentlich also des Getreides; und dieser Waren wieder um so mehr, je drängender das Bedürfnis, d. h. je „ausgehungerter" der durchschnittliche Käufer, und je weiter (räumlich oder zeitlich) der nächste Markt entfernt ist. Der Engländer Gregor King hat diesen Zusammenhang ziffernmäßig darzustellen versucht. Die von ihm aufgestellte „King'sche Regel", auch als „Kingsches Gesetz" bezeichnet, galt lange Zeit als unumstößlich, ist aber heute als in dieser Bestimmtheit falsch anerkannt. Sie besagte in ihrer härtesten Fassung, „daß der arithmetischen Progression des Angebots die geometrische des Preises gegenübertritt". Jedenfalls ist daran richtig, daß der Preis des Getreides stärker steigt als die Nachfrage. Daher die zu Zeiten enormen „Notstandspreise" für Nahrungsmittel in Lokalitäten, die von anderen Märkten durch starke Transportwiderstände getrennt sind, namentlich in belagerten Städten oder in Hungerjahren in solchen Bezirken, die schlechte Verbindungsstraßen besitzen. Aus diesem Grunde waren früher in Westeuropa Notjahre sehr häufig: die einzelnen Kantons-Wirtschaftsgesellschaften waren noch nicht untereinander integriert, allzu große Transportwiderstände ver-

hinderten den Ausgleich der Ernten räumlich getrennter Bezirke. Das gleiche ist noch heute in Rußland und Indien der Fall: in einigen Gouvernements kann die schwerste Hungersnot die Bevölkerung dezimieren, während andere die Überschüsse einer reichen Ernte auf den Weltmarkt exportieren, mit dem sie bereits durch gute Verbindungswege integriert sind.

Ähnliche Verhältnisse verursachen oft einen überhohen und unter unseren Verhältnissen immer einen durchschnittlich steigenden Preis der großstädtischen Wohnungen.

Je tiefer herab in der subjektiven Wertskala eine Ware steht, um so weniger kann ihr Preis durch solche Umstände emporgetrieben werden. Waren des Luxus können nur dann bei geringer Beschickung des Marktes relativ hohe Preise erhalten, wenn sie sozusagen die „Notdurft" einer wohlhabenden Klasse befriedigen: das gilt namentlich von gewissen Modeartikeln, besonders der weiblichen Kleidung; es ist ja bekannt, daß viele Frauen ein überaus drängendes Bedürfnis nach einer neuen Hut- oder Kleiderform empfinden.

Aber jedenfalls, ob zu größerer oder geringerer Höhe, jedenfalls steigt der Marktpreis einer Ware, deren Nachfrage das Angebot überwiegt, und fällt der Marktpreis einer Ware, deren Angebot die Nachfrage überwiegt.

Fassen wir beide Fälle unter einen höheren Gesichtspunkt zusammen, so erkennen wir, daß die Preisrelation im wesentlichen abhängt von der relativen Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses; und diese fanden wir abhängig von dem individuellen Begehr der Tauschbedürftigen nach dem Gegenwert, von der Beschaffenheit des Marktes und von der individuellen Natur der Ware:

Von dem individuellen Begehr des Tauschbedürftigen nach dem Gegenwert! Je geringer der Grad seiner Sättigung mit dem Gegenwert, und je höher dieser in der Wertskala seines Bedarfes steht, um so dringlicher ist ihm der Tausch.

Von der Beschaffenheit des Marktes! Je höher das Angebot der eigenen Warenart, je geringer das Angebot der begehrten Warenart, und je ferner zeitlich und räumlich der nächste Markt entfernt ist, auf dem bei Berechnung aller Verwaltungs- und Transportspesen ein größerer Vorteil erwartet werden kann, um so dringlicher ist der Tausch.

Von der individuellen Natur der Ware! Je höhere aktive und passive Transportaufwände und Verwaltungsaufwände sie bedingt, um so dringlicher ist ihr Tausch.

Je dringlicher aber der Tausch, zu um so ungünstigeren Bedingungen muß der Tauschbedürftige abschließen, d. h. einen um so geringeren Gegenwert erhält er; der Verkaufspreis seiner Ware ist nieder, der Kaufpreis des Gegenwertes entsprechend hoch.

Die älteren Klassiker haben sich in ihren preistheoretischen Untersuchungen mit weniger als diesen allgemeinen Bewegungsgesetzen genügen lassen. Sie haben im allgemeinen nur das Verhältnis von Angebot und Nachfrage und die Dringlichkeit des Bedürfnisses nach Befriedigungsmitteln höchster Dignität in Betracht gezogen.

Indessen kann man, wie es z. B. Stuart Mill gelungen ist, dem realen Marktpreise doch durch die Deduktion noch näher kommen, wenn man die Begriffe „Angebot" und „Nachfrage" schärfer faßt, als es bisher im allgemeinen geschehen ist.

Wir beginnen mit der Bestimmung des Angebots. Als vorhandener Vorrat ist nicht ohne weiteres die gesamte Summe aller von allen Produzenten zu Markte gebrachten Einheiten der beobachteten Ware anzusehen. Sondern es kommt nur das „*wirksame Angebot*" als Vorrat in Frage, *und das schwankt mit dem jeweilig angebotenen Gegenwert auf und ab*, und zwar in direkter Proportion: je geringer der angebotene Gegenwert, um so kleiner wird auch die Menge des angebotenen Wertes: denn um so höher steigt die Aussicht, auf dem zeitlich oder räumlich nächsten Markte besser abzuschneiden. Je höher aber der angebotene Gegenwert, um so größer auch die angebotene Menge, denn um so geringer wird die Aussicht, auf dem zeitlich oder räumlich nächsten Markte besser abzuschneiden.

Ähnlich steht es mit der kollektiven Nachfrage nach der beobachteten Ware. Als kollektive Nachfrage haben wir bezeichnet die Summe aller individuellen Bedarfe nach ihr, soweit sie „*wirksame*" *Nachfrage* sind, d. h. im Rahmen des individuellen Ist-Budgets durch Gegenwerte beschafft werden können. Auch diese Summe *schwankt mit dem geforderten Preise der Ware auf und ab*, und zwar in umgekehrter Proportion: je höher der geforderte Gegenwert, um so mehr schrumpft die wirksame Nachfrage ein: denn unter diesen Bedingungen können immer mehr Käufer die niederen Stufen der Wertskala des Bedarfs nicht mehr decken; je geringer aber der geforderte Preis, um so mehr wächst die wirksame Nachfrage, denn um so mehr Käufer mit um so mehr deckungsfähigen Teilbedürfnissen sind dann vorhanden

Durch diese Erwägungen wird die stark schematische und etwas krude Auffassung der älteren Theoretik außerordentlich verfeinert. Sie betrachtete Angebot und Nachfrage als feste Größen, deren Verhältnis den Preis bestimmte; das war richtig, aber nicht ausreichend: uns enthüllt sich jetzt die entgegengesetzte Beziehung: der Preis bestimmt seinerseits die Größen von Angebot und Nachfrage und ihr Verhältnis zueinander. Wir haben hier also mit einem Wechselverhältnis zu tun, mit einem Kreisprozeß.

In diesem Kreisprozeß bestimmt sich nun der Marktpreis auf gegebenem Markte wie folgt:

Wir haben zwei äußerste Punkte des stärksten Mißverhältnisses zwischen wirksamem Angebot und wirksamer Nachfrage. Der eine ist der höchste Preis, gefordert von demjenigen Verkäufer, dem der Verkauf am wenigsten dringlich ist; — am anderen Pole steht der niederste Preis, geboten von demjenigen Käufer, dem der Kauf am wenigsten dringlich ist. Bei dem höchsten Forderungspreise übersteigt das Angebot die Nachfrage um den größten möglichen Betrag: denn hier umfaßt das wirksame Angebot alle am Markte vorhandenen Waren, während als Nachfragende zu diesem höchsten Preise vielleicht gar keine Käufer, oder doch nur die Käufer des dringendsten Bedarfs, d. h. mit ihrem dringendsten Teilbedarf, in Betracht kommen.

Auf der anderen Seite übersteigt umgekehrt bei dem niedersten Bietungspreise die Nachfrage das Angebot um den größten möglichen Betrag: denn hier umfaßt die wirksame Nachfrage alle, auch die wenigst dringlichen Teilbedarfe aller Käufer, während als Anbietende zu diesem niedersten Preise vielleicht gar keine Käufer, oder doch nur die Verkäufer des dringendsten Bedarfs, d. h. mit ihrem dringendsten Teilbedarf nach dem Gegenwerte, in Betracht kommen.

Je weiter sich der angebotene, bzw. geforderte Preis von diesen extremen Punkten entfernt, um so geringer wird die Differenz zwischen angebotener und nachgefragter Warenmenge. Das gilt für Forderungs-, wie für Bietungspreis. Je tiefer der Forderungspreis sinkt, um so geringer wird das Angebot, weil immer neue Teilmengen der mindest dringlichen Angebote ausscheiden, und um so größer die Nachfrage, weil immer neue Teilmengen geringerer Dringlichkeit zutreten. Und von der anderen Seite her vollzieht sich die gleiche Annäherung der beiden Größen aneinander: je höher der Bietungspreis steigt, um so geringer wird die Nachfrage, weil die Teilmengen der mindest dringlichen Nachfrage ausscheiden,

und um so höher das Angebot, weil die Teilmengen geringerer Dringlichkeit zutreten.

Die Differenz zwischen wirksamer Nachfrage und wirksamem Angebot wird also immer kleiner, je mehr der Preis sich von einem der extremen Grenzpunkte entfernt. An irgendeiner Stelle wird die Differenz Null: Angebot und Nachfrage decken sich genau. Hier einigen sich die Feilschenden. Bis hierher müssen sie sich „entgegenkommen", wie der treffende Ausdruck lautet. Hier liegt der Indifferenzpunkt des realen Marktpreises.

Er kann an keiner anderen Stelle liegen. Bliebe er darüber, so bliebe eine Teilmenge der Ware unverkauft, trotzdem ihr Produzent auch bei einem noch geringeren Preise mit Vorteil (oder, was dasselbe ist, mit geringerem Nachteil) verkaufen kann. Und fiele er darunter, so blieben Teilbedarfe unbedeckt, obgleich Konsumenten am Markt sind, die mehr als diesen Preis zu zahlen bereit sind. Diese Interessen wirken in der Konkurrenz darauf hin, daß der Marktpreis sich genau auf den Punkt stellt, wo alle Ware losgeschlagen wird, die bei diesem Punkt wirksam angeboten ist, und alle Teilbedarfe bedeckt werden, die bei diesem Punkt wirksam nachfragen.

Die Grenznutzentheoretiker erklären die Bildung des Marktpreises auf gegebenem Markte auf andere Weise. Danach bestimmt sich der Preis einer beobachteten Ware nach dem Grenznutzen des „Grenzkäufers". Der Grenzkäufer, das ist derjenige Käufer, dessen wirksame Nachfrage die am wenigsten dringliche war, und zwar seine Nachfrage nach der letzten Teilmenge der beobachteten Ware, die er im Rahmen seines Soll-Budgets decken wollte und im Rahmen seines Ist-Budgets decken konnte. Der Gegenwert, den er für diese Grenzeinheit hingibt, weil er ihm subjektiv einen geringeren Grenznutzen darstellt, als die Grenzeinheit, bestimmt den Preis sämtlicher Einheiten. Er kann nicht höher sein, denn sonst blieben dem Verkäufer Einheiten zurück, da die Käufer ihre Grenzwerte höher schätzen; und er kann nicht geringer sein: sonst bliebe die wirksamere, d. h. kaufkräftigere oder kaufwilligere Nachfrage teilweise unbefriedigt, und die weniger wirksame Nachfrage würde teilweise gesättigt.

In Parenthese: die Grenznutzenschule nennt den Grenzkäufer wohl auch den „letzten Käufer". Wir dürfen den Ausdruck nur mit Vorsicht verwenden, weil wir ihn bereits für einen anderen Begriff festgelegt haben, nämlich für den wirklichen Konsumenten, der die Ware zum Zweck eigener Verwendung endgültig vom Markte nimmt, zum Unterschiede

von dem Wiederverkäufer, der sie als Beschaffungsgut nur zeitweilig vom Markte nimmt. Als „Grenzkäufer“ kann aber sowohl der wirkliche Konsument wie der Wiederverkäufer figurieren.

Die Grenznutzenschule hat mit ihrer Ableitung nicht Unrecht. In der Tat bestimmt sich der Marktpreis nach der Grenznutzenschätzung des Grenzkäufers.

Hier liegt, wie wir erkennen, einer der Fälle vor, auf die die Grenznutzenlehre anwendbar ist. Überall, sahen wir, wo ein bestimmter Vorrat abgegeben werden soll, ganz gleichgültig, wie hoch seine Beschaffungskosten waren, bestimmt der Grenznutzen den Wert und Preis. Und das ist hier der Fall. Denn auf gegebenem Markte bei gegebenem Preise wird der Entschluß des Verkäufers nicht durch die Rechnung der „*Kalkulation*“ bestimmt, was ihn die Ware selbst kostet, sondern durch die ganz andere Rechnung der „*Spekulation*“, ob er besser fährt, sie zu verkaufen oder auf einen anderen Markt zu bringen. So ist also bei jedem Preispunkt ein bestimmter „Vorrat“ vorhanden, der losgeschlagen werden soll.

Aber dennoch gibt die Grenznutzenlehre mit ihrer Ableitung nur einen Teil der Wahrheit und nicht einmal den wichtigsten. Denn, wenn es auch wahr ist, daß der Grenznutzen des Grenzkäufers den Preis bestimmt, so fehlt doch noch immer die Erklärung, welcher Mechanismus denn nun von allen den anwesenden Käufern gerade diesen Einen als „Grenzkäufer“ bestimmt. Diesen Mechanismus haben wir soeben aufgedeckt: derjenige Bedürftige, dessen subjektive Wertschätzung zufällig gerade auf dem Punkt steht, wo die reale Menge des Angebots mit der realen Menge der Nachfrage zusammentrifft, ist der „Grenzkäufer“. In der Darstellung der Grenznutzenschule erscheint diese Figur als der aktive Heros des Marktes, dessen Wertsetzung *entscheidet*; in der Tat spielt er aber eine fast nur passive Rolle: die Entscheidung haben objektive Faktoren, auf die seine subjektiven Wertsetzungen kaum den geringsten Einfluß haben. Er bestimmt den Preis kaum anders als wie Zentnerstücke das Gewicht eines Schlachttieres „bestimmen“: als *Maß*, nicht aber als *Ursache*. Er zeigt uns, *wie hoch* der Preis ist — aber nicht, was uns viel mehr interessiert, *warum* er so hoch ist.

Hier ist einmal wieder eine kleine quaternio terminorum mit einem doppeldeutigen Wort. „Bestimmen“ heißt erstens: *verursachen* — und zweitens: *messen*. Wir wollen wissen, was den Preis verursachend „bestimmt“ — die Grenznutzler sagen uns, was ihn messend

„bestimmt“, und glauben, das Problem gelöst zu haben. Es ist aber nur eine Erschleichung.

Es gibt allerdings einige extreme Fälle, wo zufällig beide Bedeutungen des Wortes „bestimmen“ zusammenfallen. Wir wollen uns z. B. vorstellen, daß irgendwo in der Wüste, in großer Ferne von jedem anderen Markte, ein fast verhungerter, aber reich mit kostbaren Waren ausgestatteter Kaufmann einen Mann treffe, der nur e i n Brot zu verhandeln hat. Er wird, wenn es sein muß, seine sämtlichen Schätze gegen das eine Brot hergeben, dessen subjektiver Grenzwert für ihn größer ist als sie. — Sind zwei Kaufleute und nur ein Brot da, so entscheidet die wirksamere Nachfrage, der Grenznutzen des kaufkräftigeren bestimmt den Preis, der des schwächeren kann im Rahmen seines Ist-Budgets nicht mehr befriedigt werden, weil der Gegenwert, den er bieten kann, den Grenzwert nicht erreicht, den das Brot durch die dringende Nachfrage des Reicheren erhalten hat. — Ist nur ein Kaufmann, aber zwei Verkäufer mit je einem Brote da, so hängt der erzielte Preis zunächst davon ab, ob das eine Brot hinlangt, um den Käufer bis zum nächsten günstigeren Markte kommen zu lassen, etwa zu einer nicht mehr allzu fernen Oase. Ist das nicht der Fall, so muß er beide kaufen. Der Preis ist wieder sein ganzer Reichtum, aber der Preis der Einheit ist auf die Hälfte gefallen. — Wenn er aber mit Hilfe des einen Brotes die Oase erreichen kann, so sinkt der Wert beider Einheiten auf die Höhe des Grenznutzens, den die zweite besitzt, und mehr wird er nicht zahlen, wenn sich nicht etwa beide Brotbesitzer gegen ihn vereinigen, d. h. eine einzige ökonomische Person bilden, so daß der Wettbewerb aufhört. Aber das müssen wir hier, wo wir nicht reale Vorkommnisse analysieren, sondern gerade die Preisbildung durch die Konkurrenz an erdachten einfachsten Verhältnissen studieren wollen, ausschließen dürfen. Mehr also als seinen Grenznutzen für die zweite Einheit wird er nicht zu zahlen haben, d. h. er wird kein Gut hergeben, das er subjektiv höher schätzt, als das zweite Brot: denn nur zu diesem Preise werden beide Verkäufer ihren Vorrat räumen.

Wir können uns diese Verhältnisse noch dadurch verändert vorstellen, daß auch der Brotbesitzer aus irgendwelchen Gründen den Gegenwert dringlicher begehrt. Er mag waffenlos vor einem Feinde fliehen und auf unseren verhungernden Händler treffen, der überflüssige Waffen besitzt. Dann wird der Grenznutzen, den der Flüchtling der Waffe beimißt, dem Grenznutzen gleich sein, den der Kaufmann dem Brote beimißt, und sie werden mit Freuden eins gegen das andere tauschen. Und

wenn ein so dringend Bedürfender dazu kommt, während der Kaufmann mit dem ersten Brotbesitzer um das eine lebenrettende Brot feilscht, wird der Preis eines Brotes, der soeben noch auf das Maximum, auf seinen ganzen Reichtum, tendierte, sofort auf den Gegenwert der einen Waffe sinken, und der Händler wird nicht mehr bezahlen.

In allen diesen Fällen *mißt* der Grenznutzen des Grenzkäufers den Preis nicht nur der Höhe nach, sondern *verursacht* ihn auch der Höhe nach. Wo aber auf einem von zahlreichen Tauschbedürftigen besuchten Markte zahlreiche Waren um ihren Preis kämpfen, da *verursacht* den Preis nichts anderes als das objektiv gegebene Verhältnis von wirksamem Angebot zu wirksamer Nachfrage, und der subjektive Grenznutzen des letzten zufälligen Grenzkäufers *mißt* ihn nur.

Um die Betrachtung des isolierten Marktes abzuschließen, sei noch darauf aufmerksam gemacht, daß das kollektive Gesamtangebot aller Waren natürlich identisch ist mit der kollektiven Gesamtnachfrage nach allen Waren. Denn jedes personale Angebot von Waren ist Nachfrage nach anderen Waren; jeder ist bestrebt, seinen ganzen Vorrat abzusetzen, um die Gegenwerte zu beschaffen.

Es ist daher fast eine Tautologie, mindestens ein analytischer Satz, wenn man sagt, daß eine Ware nur im Preise steigen kann, wenn eine andere sinkt. Denn der Preis ist nie etwas anderes als eine bestimmte Menge einer Ware ausgedrückt in einer bestimmten Menge einer anderen Ware, z. B. des gemünzten Edelmetalls oder des Tuches oder der Arbeit. Eine Ware steigt im Preise, das heißt: sie wird gegen eine größere Menge einer anderen Ware vertauscht; und das heißt, daß diese andere Ware gesunken ist.

Wichtig für die Ökonomik ist an diesen Zusammenhängen nur eins: wenn die Waren hoher Dignität einen geringen Preis erzielen, bleibt für die Waren niederer Dignität ein großes wirksames Bedürfnis, d. h. wirksame Nachfrage, „Kaufkraft“ übrig. Wenn umgekehrt die Kornpreise hoch und die Arbeitspreise tief stehen, leidet der Absatz der Luxusartikel und auch der Waren geringerer Dignität. Denn zwar haben die Verkäufer bzw. Käufer jener hochwichtigen Waren einen Vorteil: aber ihre Zahl ist im Verhältnis zu den Abnehmern gering.

Mit diesem Argument haben z. B. bei den letzten Zollverhandlungen die Gegner des Getreidehochzolles den Bauernstand auf ihre Seite zu bringen gesucht. Der Bauer, sagten sie, sei hauptsächlich Produzent von Vieh und Viehprodukten. Diese aber seien ein Gut, das in der subjektiven personalen Wertskala tiefer stehe als Korn. Wenn man daher

das Korn zugunsten der Großlandwirte künstlich verteuere, so bleibe für die bäuerlichen Produkte nur weniger Kaufkraft übrig.

2. Im Zusammenhang der Märkte.

Dieses Argument führt uns zu der Betrachtung desjenigen Phänomens, das den Mechanismus der Preisbildung erst völlig enträtseln kann, zum Zusammenhang der Märkte. Wir haben es auch schon vorher verschiedentlich gestreift, als wir zeigten, wie stark die Entschlüsse der Kontrahenten durch die räumliche oder zeitliche Entfernung des nächsten Marktes bestimmt werden:

Die Möglichkeit, eine schon produzierte Ware auf einem anderen lokalen Markte oder auf demselben Markte zu späterer Zeit noch einmal anzubieten, oder nachzufragen, begrenzt das Minimum des Preises, den der Verkäufer akzeptiert, und das Maximum des Preises, den der Käufer bewilligt.

Aber ungleich kräftiger wirkt der Zusammenhang der Märkte dadurch auf die Preisbildung und Verteilung des isoliert betrachteten Marktes ein, daß er das Ausmaß der Produktion selbst reguliert.

Wir haben bisher das auf unserem isolierten Markte gegebene Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage einer bestimmten Ware als „gegeben" hingenommen, ohne zu fragen, wie es zustande kommt. Das aber ist die wichtigste Frage.

Denn dieses Verhältnis ist nur in seltenen Ausnahmefällen durch den sogenannten Zufall bestimmt. Und zwar nur dann, wenn ein neuer Markt für eine auf ihm neue Ware sich öffnet, und nur so lange, wie der Verkäufer diesen Markt monopolistisch beherrscht, indem er das Marktgeheimnis bewahrt oder das rechtliche Monopol erlangt. Ein solcher Markt für Katzen war der von Mäusen und Ratten so arg geplagte Negerstamm, der dem Knaben Whittington seine Katze mit Goldstaub aufwog: aber kaum war die Tatsache bekannt geworden, da wurden schon ganze Schiffsladungen von Katzen nach dem Wunderlande verfrachtet, und die Händler unterboten sich so, daß sie beim Verkauf die Spesen nicht mehr hereinbrachten.

Wie in diesem Falle, so reguliert in allen Fällen auf die Dauer und im Durchschnitt die Konkurrenz die „Produktion", d. h. Beschickung der Märkte mit den einzelnen Waren und dadurch wieder das Verhältnis von Angebot und Nachfrage jeder einzelnen Ware, und auf diese Weise ihren Marktpreis.

α) Im räumlichen Zusammenhang.

Betrachten wir zunächst den räumlichen Zusammenhang.

Der Produzent, der ein bestimmtes Quantum seiner Ware absetzen will, hat in der Regel die Wahl zwischen mehreren lokalen Märkten. Erwartet er auf allen den gleichen Preis, so wird er den Markt aufsuchen, dessen Erreichung die Überwindung der geringsten Transportwiderstände fordert, unter sonst gleichen Umständen also den nächsten. Erwartet er verschiedene Preise, so sucht er denjenigen Markt auf, der ihm die größte Differenz zwischen dem Selbstkosten- und Verkaufspreise verspricht.

Diese Erwartung kann ihm aus Erfahrung kommen: er hat zu seinem Schaden oder Nutzen die Erkenntnis erworben, daß ein bestimmter Markt ein kleines oder großes reales Kollektivbedürfnis nach seiner Ware hat; oder er hat unmittelbare Nachricht von einer für ihn günstigen oder ungünstigen Marktlage, einer günstigen oder ungünstigen „Konjunktur" erhalten; oder er „spekuliert" auf Grund ihm zugänglicher Daten auf eine Preiserhöhung, bzw. Preiserniedrigung.

Jedenfalls disponiert er auf Grund dieser Erwartung darüber, welchen Markt er aufsuchen wird; er meidet den ungünstigen und sucht den günstigen Markt. Hier haben wir z. B. die vornehmste Ursache der „Landflucht" der Landarbeiterbevölkerung; sie sucht den besten Markt der Dienste, wenn sie in die Städte oder über See fortwandert. Hier haben wir ferner die Ursache der sämtlichen Bewegungen an den Börsen: das Kapital verläßt die isolierten Märkte eines „Effekts", d. h. eines Anteils an einer Gesamtunternehmung oder einem Gesamtdarlehn, oder eines „Produkts", d. h. einer börsengängigen Ware, deren Preis nach Erwartung fallen wird, — und sucht die Märkte solcher Werte, deren Preis nach Erwartung steigen wird.

Hier waltet das Prinzip des kleinsten Mittels zum größten Erfolge ungetrübt. „Die Menschen (und die von den Menschen in ihrem Interesse dirigierten und disponierten Waren) strömen vom Orte höheren zum Orte niederen Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes." So habe ich als „Gesetz der Strömung" das alte Gesetz des wirtschaftlichen Selbstinteresses formuliert.

Diese Strömung der einzelnen ökonomischen Person zum Orte des geringsten Druckes setzt sich nun für die Kollektivität der ganzen Wirtschaftsgesellschaft um in die Einstellung auf das Niveau

des zeitlichen mittleren Druckes, d. h. in die Einstellung der Ware auf einen mittleren Preis.

Denn, indem alle von den gleichen Erwartungen zu der gleichen Handlung getrieben werden, gleichen sich Angebot und Nachfrage auf allen zeitlich zusammenfallenden Lokalmärkten eines Warenmarktes in sehr weitgehender Weise aus, so daß der Gewinn der Verkäufer sich überall auf das gleiche Niveau einstellt. Lokalmärkte mit geringerer Erwartung werden schwach, solche mit hoher Erwartung stark beschickt; daher überwiegt dort die Nachfrage, und der Preis hebt sich, und hier das Angebot, und der Preis fällt.

β) *Im zeitlichen Zusammenhang.*

Noch viel wichtiger als dieser räumliche Zusammenhang zwischen den einzelnen Lokalmärkten eines integrierten Warenmarktes ist ihr *zeitlicher Zusammenhang*.

Der räumliche Zusammenhang gleicht nur die Gewinne zwischen den Verkäufern *derselben* Ware aus: alle erhalten ungefähr denselben Gewinn oder tragen denselben Verlust. Aber er gleicht nicht den Gewinn zwischen den Verkäufern *verschiedener* Waren aus. Er kann nicht verhindern, daß z. B. die Verkäufer von Korn auf allen Märkten gleichzeitig sehr gute oder sehr schlechte Preise finden, während die Verkäufer von Tuch umgekehrt auf allen Märkten sehr schlechte oder sehr gute Preise finden.

Diese Ausgleichung der Preise auf dem Markte im allgemeinen, als dem Inbegriff aller einzelnen Warenmärkte, vollzieht sich durch den Zusammenhang aller Märkte *in der Zeit*.

Bisher hatten wir immer den Verkäufer in demjenigen Augenblick seiner wirtschaftlichen Überlegung betrachtet, indem er einen *bereits beschafften* Warenvorrat entweder schon zu Markte gebracht hat oder zu einem von mehreren Märkten zu bringen bereit ist.

Viel wichtiger aber ist die Überlegung des Verkäufers, nicht, auf welchen Markt er die Waren, sondern *welche Waren er auf den Markt bringen soll*. Mit anderen Worten: welche Waren er, wenn er Selbsterzeuger ist, erzeugen, wenn er Händler ist, kaufen soll, um sie zu „produzieren". Das aber wird in der Hauptsache durch die Einflüsse bestimmt, die von den zeitlich vorangegangenen Märkten herrühren.

Hat nämlich eine Ware nicht nur auf einem isolierten Lokalmarkte, sondern auf allen gleichzeitigen Märkten einen hohen Preis gehabt, so werden die Produzenten dafür Sorge tragen, die zeitlich nächsten Märkte reichlicher beschicken zu können, werden also mehr davon erzeugen oder einkaufen. Und umgekehrt werden sie, wenn die Ware einen niederen Preis gehabt hat, dafür Sorge tragen, die zeitlich nächsten Märkte weniger reichlich zu beschicken, werden also weniger davon erzeugen oder einkaufen.

Das gilt für alle „Waren", für Dienste, Güter und Machtpositionen. Es gilt vor allem für Güter und Machtpositionen, denn der Ausgleich der Preise für die Dienste vollzieht sich in der Hauptsache im räumlichen Zusammenhang der Märkte, indem ihre Produzenten den günstigeren Markt aufsuchen. In der Hauptsache, aber nicht allein! Er vollzieht sich außerdem auch im zeitlichen Zusammenhang, und zwar entweder in schneller Anpassung an die Marktlage, indem solche Produzenten, die bereits reif sind, aus einem ungünstigeren in den günstigeren, meistens eng benachbarten Beruf übergehen, für den sie die Qualifikation zu besitzen glauben — und in langsamer Anpassung, indem der Nachwuchs bei der Berufswahl ungünstige Berufe meidet und günstige bevorzugt. Wenn Warnungen vor einer bestimmten Berufswahl oder Anpreisungen einer anderen erscheinen — „Was soll der Junge werden?" — so wird solche Anpassung beabsichtigt; es soll weniger oder mehr von einer „Dienstware" bestimmter Art „erzeugt" werden.

Dieser Prozeß tendiert also auf einen stationären Zustand hin, in dem alle Gewinne aller Produzenten soweit ausgeglichen sind, wie das durch die Konkurrenz erreichbar ist.

b) Der Marktpreis der Gesamtheit der Waren.

(Der ökonomische Ort des mittleren Druckes.)

Wir sind damit auf einen Punkt gelangt, wo es nicht mehr möglich ist, den auf die einzelne Ware gerichteten Blickpunkt festzuhalten. Denn wir haben hier einen Zusammenhang zwischen den mittleren, durchschnittlichen Preisen aller Waren aufgedeckt: sie tendieren sämtlich auf die Punkte hin, wo alle „Gewinne" aller Produzenten soweit ausgeglichen sind, wie das durch die Konkurrenz möglich ist.

In diesem Zusammenhang erhält das Wort „Gewinne" — nicht einen anderen Inhalt — aber einen anderen Umfang. Es erhält die Bedeutung von „Einkommen".

Denn alles Einkommen im Marktverkehr setzt sich ja zusammen aus den Gewinnen, die die ökonomische Person am Preise ihrer Waren während eines bestimmten Zeitraums erzielt. Es ist der Gewinn an der Wareneinheit (d. h. ihr Preis abzüglich der Selbstkosten und Spesen) multipliziert mit der Zahl der in der betrachteten Zeit verkauften Einheiten. Wenn z. B. ein unselbständiger Schuhmachergehilfe täglich sieben Stunden zu 60 Pfg. Stundenlohn beschäftigt ist, so hat er, nach Abzug von 20 Pf. Kosten für die „Herstellung" seines Produktes, des Dienstes, mittels der Straßenbahn, vier Mark tägliches, vierundzwanzig Mark wöchentliches Arbeitseinkommen und, wenn er dreihundert Tage im Jahr beschäftigt ist, zwölfhundert Mark Jahreseinkommen. Ebenso hoch kommt ein selbständiger Schuhmacher, der an jedem Paar Stiefel durchschnittlich zwölf Mark gewinnt, wenn er jährlich 100 Paar Stiefel verkauft.

Auf diese Weise strebt der Markt im Prozesse der Konkurrenz dem Punkte seines stabilen Gleichgewichts zu, dem „ökonomischen Orte des dauernden mittleren Druckes", wo alle Waren auf ihrem „Tauschwerte" stehen, d. h. der Gesamtwertrelation, bei der alle Produzenten genau dasjenige Einkommen genießen, das ihrer persönlichen Qualifikation einerseits — und ihrer sozialen Stellung zu einem Monopolverhältnis (ob Nutznießer oder Opfer) andererseits entspricht.

Gleichzeitig aber disponiert der Prozeß der Konkurrenz im zeitlich-räumlichen Zusammenhang der Märkte, durch die Attraktion in begünstigte bzw. die Repulsion aus unbegünstigten Erwerbszweigen, die in der Wirtschaftsgesellschaft verfügbaren Arbeitskräfte und Güter der Beschaffung derart auf die einzelnen Zweige der Herstellung und Erzeugung, daß der Kollektivbedarf genau entsprechend dem realen Kollektivbedürfnis produziert wird.

Mit andern Worten: die Konkurrenz gleicht nicht nur das Einkommen so weit aus, wie ihr das möglich ist, sondern **sie löst gleichzeitig auch die Aufgabe der Produktion.**

II. Das Gleichgewicht der Konkurrenz.

(Der Tauschwert.)

Wir wissen jetzt: der Prozeß der Konkurrenz stellt auf die Dauer und im Durchschnitt einen Zustand des Marktes her, in dem er sich im stabilen Gleichgewicht befindet, weil die Relation der Tauschwerte so

steht, daß alle Produzenten sich an dem ökonomischen Orte des mittleren Druckes befinden, wo alle Einkommen soweit ausgeglichen sind, wie das der Qualifikation und der Stellung jedes einzelnen zum Monopolverhältnis entspricht.

Jetzt haben wir zu fragen: in welcher Relation stehen die Tauschwerte?

Man kann die Gesamt-Wertrelation zahlenmäßig ausdrücken, wenn man eine bestimmte Menge einer bestimmten Ware, z. B. des Goldes, ausdrückt in bestimmten Mengen aller anderen Waren: ein Kilo Gold gleich v Metern Tuch gleich x Tonnen Eisen gleich y Tagelöhner-Jahresarbeiten gleich z Sklaven usw. Dieses Verhältnis kann nicht zufällig sein: wodurch wird es bestimmt?

Wohlgemerkt: wir sprechen hier noch nicht von der letzten Ursache der Wertverschiedenheit, die vor der Konkurrenz liegt, sprechen noch nicht von dem „inneren" oder „absoluten" Werte der Waren, der sich in der Konkurrenz durchsetzt. Wir fragen vorläufig nur, warum in der Konkurrenz z. B. ein Kilo Gold einen zehntausendmal so hohen Preis erhält wie ein Kilo Eisen; oder warum z. B. der Preis für die Jahresarbeit eines Bankdirektors tausendmal so groß ist wie für die Jahresarbeit eines Tagelöhners.

a) Die „stationäre Wirtschaft".

Bei der Betrachtung dieses Problems sehen wir von den Schwankungen des Marktpreises um den Tauschwert ab und betrachten nur diesen. Das heißt: wir bedienen uns der bei den Klassikern sehr gebräuchlichen Konstruktion der stationären Wirtschaft, einer von allen Störungen freien Wirtschaft, in der alle Preise aller Waren „stationär", und alle Einkommen, soweit wie durch die Konkurrenz möglich, ausgeglichen sind.

Eine solche Wirtschaft ist in der Realität unmöglich. Sie ist eine irreale abstrakte Konstruktion. In der realen Wirtschaft, selbst in einer von den Störungen durch das politische Mittel frei gedachten Gesellschaft, sind Störungen anderer Art unausbleiblich. Das Land trägt nicht alle Jahre exakt die gleiche Masse von Nahrungsmitteln; dadurch treten Verschiebungen aller Preisrelationen ein. Und ferner können wir uns eine gesunde Wirtschaftsgesellschaft nur schwer ohne wachsende Bevölkerung denken. Wo aber die Bevölkerung wächst, wächst auch der Grad der Differenzierung und Integrierung, und verschieben sich ebenfalls alle Preisrelationen gegeneinander. Aus diesen und anderen Gründen kann

in einer realen Gesellschaftswirtschaft nur zufällig einmal für kurze Zeit der Marktpreis einer Ware mit ihrem Durchschnittspreis zusammenfallen. Die Regel ist im Gegenteil, daß sie voneinander abweichen.

Dennoch war es ein methodologisch völlig einwandfreies Verfahren, wenn die Klassiker bei ihren Untersuchungen des Durchschnittspreises immer von der irrealen Konstruktion der stationären Wirtschaft ausgingen. Wir werden im folgenden dieses Verfahren adoptieren. Freilich werden wir dabei niemals vergessen, daß wir sozusagen im luftleeren Raum experimentieren.

Was ist die Ursache davon, daß in einer gegebenen stationären Wirtschaft alle Tauschwerte gerade in dieser, gegebenen, Relation stehen?

b) Die „ökonomische Seltenheit".

Da es keine andere Kraft gibt, die das Getriebe der Konkurrenz bewegt, als das Verhältnis von Angebot und Nachfrage; da jeder Preis, sowohl der einmalige „Marktpreis" der einzelnen Ware, wie auch der durchschnittliche Tauschwert aller Waren, sich immer nur bestimmt durch jenes objektive Verhältnis, das sich subjektiv für die Produzenten darstellt als die „relative Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses" — so kann auch die Relation der Tauschwerte durch keine andere Kraft hergestellt werden.

Die Relation zweier Tauschwerte ist mithin die Relation zwischen zwei Relationen. Sie ist das Verhältnis, in dem in der stationären Wirtschaft zwei verschiedene Verhältnisse von Angebot und Nachfrage stehen. Die Formel sieht folgendermaßen aus: $\frac{a}{n} : \frac{a'}{n'}$. Ein Beispiel: ein Zentner Eisen habe den Tauschwert von zwei Mark, ein Zentner Gold den von zehntausend Mark. Dann bedeutet die Frage nach der Ursache der Wertrelation zwischen Gold und Eisen: warum ist im Verhältnis zur Nachfrage das Angebot des Eisens um so viel größer als das des Goldes? Oder: warum ist im Verhältnis zum Angebot die Nachfrage nach Eisen um so viel kleiner als die nach Gold?

Um einen handlichen und zugleich objektiven Ausdruck zu haben, wollen wir das stationäre Verhältnis von Angebot und Nachfrage als „die ökonomische Seltenheit" bezeichnen. Dann erhalten wir die Formel, daß die Relation des Tauschwertes abhängig ist von nichts anderem als der relativen ökonomischen Seltenheit der Waren (Güter, Dienste und Machtpositionen).

Von der ökonomischen Seltenheit. Nicht von der sogenannten „natürlichen" Seltenheit, die sehr häufig mit jener zusammengeworfen wird. Die natürliche Seltenheit ist oft, nicht immer, Bedingung der ökonomischen: aber sie ist nie ihre Ursache und noch viel weniger mit ihr identisch. Zwischen ökonomischer und natürlicher Seltenheit besteht ein ähnliches Verhältnis wie zwischen dem sogenannten „Gebrauchswert" und dem ökonomischen Wert: zwischen einer naturhistorischen, technologischen und einer ökonomischen Kategorie; und darum fallen auch ihre Skalen oft streckenweise, aber nie ganz zusammen.

Daß sie häufig zusammenfallen, folgt daraus, daß die natürliche Seltenheit von beiden möglichen Seiten her auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage einwirkt, das wir als ökonomische Seltenheit bezeichnet haben. Je seltener von Natur eine Ware, in um so geringerer absoluter Masse kann sie zu Markt gebracht, produziert werden; und auf der anderen Seite, je seltener eine Ware, desto heftiger wird sie in der Regel begehrt, teils, weil der Mensch das neugierigste aller Tiere ist, teils, weil der Besitz seltener und darum kostbarer Dinge den Reichtum des Besitzers anzeigt und darum den gewaltigen Trieb nach Auszeichnung unter seinesgleichen sättigt.

Dennoch zeigt ein einziger Blick, daß die beiden Arten der Seltenheit nur sozusagen angebrachtermaßen, nicht aber grundsätzlich parallel laufen. Eine sozusagen „absolute" Naturseltenheit kann den Wert Null, eine absolute natürliche Unseltenheit kann hohen Wert haben. Und was für die Endpunkte der Skala gilt, gilt natürlich für alle Zwischenstufen.

Wenn z. B. irgendwo ein Gut existiert, das schlechthin einzig in seiner Art ist, ohne daß jemand nach ihm begehrt, so ist sein Preis gleich Null. Freilich würden viele es begehren, wenn es bekannt würde; denn solche absoluten, natürlichen „Seltenheiten" haben meist eine starke Nachfrage seitens der Sammler und erhalten dadurch eine entsprechende ökonomische Seltenheit und hohen Preis. Aber darum bleibt doch bestehen, daß eben erst die ökonomische und nicht schon die natürliche Seltenheit den Preis bestimmt.

Ganz unzweifelhaft deutlich wird dieses Gesetz, wenn man den Tauschwert einer der allerseltensten „Produktionen" anschaut, die es überhaupt gibt, der Arbeitsleistung eines künstlerischen oder wissenschaftlichen Genies. Hier fallen natürliche und ökonomische Seltenheit am deutlichsten auseinander; denn wir wissen, daß bahnbrechende Geister in Kunst und Wissenschaft zu allen Zeiten nur einen sehr geringen Preis

für ihre Arbeitsenergie erzielt haben, weil für ihre Leistungen gemeinhin erst dann starke wirksame Nachfrage sich einstellt, wenn die Gesamtgesellschaft den von ihnen, den Pionieren, zuerst gebrochenen Weg zu neuen Zielen, den sie zuerst mißtrauisch verweigerte, langsam nachgetrottet ist. Und inzwischen sind die Bahnbrecher bereits begraben!

Am anderen Ende der Skala stehen die Objekte absoluter natürlicher Unseltenheit, die „freien Güter". Da unter gewöhnlichen Umständen niemand nach ihnen eine ökonomisch wirksame Nachfrage ausübt, d. h. Wertdinge dafür hinzugeben willens ist, haben sie auch keine ökonomische Seltenheit, und ihr Preis ist gleich Null. Dennoch kann, unter besonderen Umständen, ein von Natur absolut unseltenes, freies Gut, z. B. der Grund und Boden durch Sperrung, dauernde ökonomische Seltenheit erhalten und erhält dann auch einen Tauschwert von bestimmter Relation.

Die natürliche Seltenheit wirkt also nur auf die eine Seite der Relation zwischen Angebot und Nachfrage, die wir ökonomische Seltenheit nannten: auf die A n g e b o t s s e i t e. Seinen festen Tauschwert erlangt ein Objekt von einer bestimmten natürlichen Seltenheit erst durch die Kräfte, die sich von der N a c h f r a g e s e i t e her geltend machen.

Diese Kräfte freilich entziehen sich der wissenschaftlichen Bestimmung durch die Ökonomik, wenigstens so weit es sich um Wertdinge niederer Ordnung handelt; (bei Machtpositionen sind sie genauer bestimmbar). Die Motive, aus denen ein Mensch nach einem „kostenden Mittel" greift, sind außerökonomisch.

Die Ökonomik hat lediglich als gegeben hinzunehmen die Tatsache, daß nach niederen Wertdingen von bestimmter sachlicher Seltenheit eine bestimmte Nachfrage stattfindet, die einen bestimmten Grad von relativer ökonomischer Seltenheit konstituiert. W a r u m ? a u s w e l c h e n M o t i v e n ? diese Nachfrage stattfindet, geht die Ökonomik nichts an.

Was Dienste von bestimmter Qualifikation anlangt, so hat sie z. B. nicht zu fragen, warum Dienste von Bravi und Prostituierten überhaupt auf eine Nachfrage stoßen. Das gehört vor das Forum der Ethik und der Sozialpsychologie, die zu entscheiden haben, ob die Nachfrage nach solchen Diensten vor Vernunft und Sittlichkeit gerechtfertigt ist. — Ebensowenig haben uns die Motive zu kümmern, die die Nachfrage nach Gütern von bestimmter Qualität verursachen: warum z. B. eine Dame der großen Welt zehntausendmal lieber ihr Schmuckbedürfnis mit Brillanten als mit geschliffenen Rheinkieseln befriedigt, die nur der Juwelier von jenen unterscheiden kann: genug, daß sie ihnen höhere „Qualität" b e i m i ß t, d. h. wie wir definierten, die Tüchtigkeit, außer einem

Bedürfnis hohen Grenznutzens, dem des Schmuckes, auch das eines sehr tiefen Grenznutzens, das der sozialen Hochgeltung zu befriedigen. Die Ästhetiker mögen sich darüber den Kopf zerbrechen, ob Diamanten wirklich „schöner" sind als Rheinkiesel, und, um unser altes Beispiel anzuziehen, die Physiologen mögen sich den Kopf zerbrechen, ob Kaviar wirklich „besser" schmeckt als Schwarzbrot mit Speck: uns interessiert nur die Tatsache, daß es Menschen gibt, die diesen Geschmack haben und willig und fähig sind, eine wirksame Nachfrage nach solchen Objekten auszuüben, denen sie höhere Qualität beimessen.

Wenn sich somit der ökonomischen Betrachtung hier die Richtung und Kraft der Faktoren entzieht, die auf die Nachfrageseite des stationären Verhältnisses der ökonomischen Seltenheit wirken, so sind die auf der Angebotsseite wirkenden genauer Bestimmung zugänglich.

Die ökonomische Seltenheit kann natürlich und rechtlich bedingt sein.

1. Die natürlich bedingte ökonomische Seltenheit.

Die natürliche Seltenheit eines Produktes kann aus zwei deutlich unterschiedenen Ursachen folgen: erstlich aus der Seltenheit eines sachlichen Naturdinges, und zweitens aus der Seltenheit einer persönlichen Qualifikation.

α) Der Naturdinge.

Bei den Naturdingen haben wir noch einmal zu unterscheiden zwischen denjenigen, deren Angebot bei steigender Nachfrage, und das heißt: bei steigenden Preisen, beliebig vermehrt werden kann, einerseits, — und denjenigen, deren Angebot auch bei steigender Nachfrage nicht vermehrt werden kann, andererseits. Die ersteren heißen die „beliebig produzierbaren" oder besser „die beliebig reproduzierbaren Güter", die letzteren die „Monopolgüter".

aa) Der „beliebig reproduzierbaren" Güter.

Die beliebig reproduzierbaren Naturdinge haben um so größere ökonomische Seltenheit, eine je größere Quantität von Arbeit erforderlich ist, um die Einheit auf den Markt zu bringen. Sie erzielt denn auch einen entsprechend höheren Preis. Denn, da die Produzenten bei gleicher Qualifikation in gleicher Zeit gleiche Einkommen erzielen

müssen, muß ihr Gewinn an der gleichen Maßmenge des selteneren Produkts entsprechend größer sein als an der Maßmenge des weniger seltenen Produkts. Aus diesem Grunde ist der Tauschwert der Diamanten so ungeheuer viel größer als der der Steinkohlen, ihrer nächsten chemischen Verwandten: ein Gramm Diamanten zu Markte bringen, kostet so viel Arbeit von gleicher Qualifikation wie die Produktion von, sagen wir, einer Tonne Steinkohlen. Daher kann der Prozeß der Konkurrenz nicht eher zur Ruhe kommen, als bis der Preis der Diamanten in solcher Relation zu dem der Kohlen steht, daß beide Produzenten ceteris paribus das gleiche Einkommen genießen.

bb) Der natürlichen Monopolgüter.

Monopolgüter, z. B. Johannisberger Kabinettswein oder ein Bild von Raffael, haben sozusagen absolute natürliche Seltenheit. Ihre Menge kann durch kein Mittel bei keinem Preise vermehrt werden. Ihr Besitzer steht daher den Käufern als Monopolist gegenüber; denn die Konkurrenz kann nicht eingreifen, um das Angebot zu vermehren. Infolgedessen ist ihre relative ökonomische Seltenheit besonders groß; und ihr Tauschwert steht auf einem Punkte, wo der Monopolist ein größeres Einkommen für gleich qualifizierte Arbeit bezieht, wie sein Käufer.

β) Des Arbeitsvermögens.

(Die Qualifikation.)

Seltenes Arbeitsvermögen hat nicht selbst ökonomische Seltenheit, denn es ist unmittelbar nicht Gegenstand des Marktverkehrs. Wohl aber haben seine Produkte (Dienste und Güter) ökonomische Seltenheit, die bei gleicher Nachfrage genau von der relativen natürlichen Seltenheit des Arbeitsvermögens abhängt. Diese natürliche Seltenheit heißt „Qualifikation"; und die ökonomische Seltenheit ihrer Produkte bezeichnet man mit dem Ausdruck „Qualität".

Qualifikation ist ein relativer Begriff. Er bedeutet die Fähigkeit einer ökonomischen Person, Produkte (Güter oder Dienste) zu Markte zu bringen, die im Verhältnis zu den Produkten anderer Personen einen höheren oder geringeren durchschnittlichen Preis erhalten.

Nach der Qualifikation unterscheidet man sowohl ganze Berufsklassen von Produzenten, wie auch innerhalb der Klassen ihre einzelnen Angehörigen.

Man unterscheidet, wie wir bereits ausgeführt haben, die Klassen der unqualifizierten, qualifizierten und hochqualifizierten Produzenten. Unter „*unqualifizierten*", „ungelernten" Arbeitern versteht man solche, die nichts als ihre mit ungeschulter durchschnittlicher Intelligenz geleisteten Dienste zu Markte zu bringen haben: also Tagelöhner usw. Unter „*qualifizierten*" Arbeitern versteht man gelernte Handwerker; und „*hochqualifiziert*" nennt man die Produzenten der höheren Klassen von besonderer Schulung und Begabung.

Innerhalb der einzelnen Klassen unterscheidet man wieder „*höher-*" von „*geringer-qualifizierten*" Wettbewerbern.

Körperliche Eigenschaften, die eine höhere Qualifikation darstellen, sind: überlegene Muskelkraft, überlegene Gewandtheit, überlegene Sinnesschärfe, überlegene Schönheit, seltene Ausbildung eines Organs, z. B. des Kehlkopfes usw.: ein Schmied, der mit dem schwersten Hammer arbeiten kann, ein Spinner, der mehr Webstühle bedienen kann, ein Sachverständiger, dessen Sinne geringere Farbenunterschiede (z. B. beim Indigokauf) oder Geschmacksunterschiede (z. B. beim Weinhandel) wahrnehmen; eine Dirne, die schöner ist als der Durchschnitt, hat höhere Qualifikation. Ich wähle dieses letzte Beispiel absichtlich, erstens, um uns immer wieder ins Gedächtnis zurückzurufen, daß die Wirtschaft nicht nur mit sachlichen und nun gar mit „wahren" „Gütern" zu tun hat, sondern mit allen kostenden Objekten, die nach der subjektiven Ansicht des Bedürftigen die Nützlichkeit besitzen, irgendeines seiner Bedürfnisse zu sättigen; und zweitens, um uns vor dem naheliegenden Irrtum zu schützen, als habe nur diejenige Körperenergie ökonomische Seltenheit und Wert, die „Arbeit" im engeren Sinne, *güterschaffende Arbeit* leistet. Das ist nicht der Fall: auch ein Lakai, der zu nichts anderem gemietet wird, als um in der Livrée zu paradieren, leistet einen „Dienst", der um so höher bewertet wird, je höher im Verhältnis zu anderen seine für diesen Dienst erforderliche Qualifikation ist, d. h. in diesem Falle Stattlichkeit der Figur und des Gesichts.

Die überhaupt begehrten *Verstandeseigenschaften* sind gleichfalls um so höher qualifiziert, je seltener sie sind. Es ist überflüssig, hier Beispiele anzuführen. Je mehr ein Mensch durch Geistesgaben unter seinen Mitbewerbern hervorragt, um so seltener und höher ist seine Qualifikation.

Dasselbe gilt von seltenen Eigenschaften des *Willens*.

Hierher gehört, streng genommen, bereits der Fall, wo ökonomische Personen von gleicher Körperkraft, Intelligenz und beruflicher Schulung mit verschiedener, extensiver oder intensiver „Anspannung" tätig sind. Denn Fleiß und Anspannungsfähigkeit sind hervorragende Qualitäten des Willens.

Eine weitere hervorragende Qualität des Willens ist der Mut. Männer von besonderem Mute haben zu allen Zeiten als überdurchschnittlich für den Kriegsdienst qualifiziert gegolten; und diese Qualifikation macht sich auch in friedlichen Berufen geltend. Ein junger Kaufmann, der es wagt, die Filiale in einem Gelbfieber- oder Choleraorte zu übernehmen, hat eine relativ seltene Qualifikation. Und denken wir ferner an die Professionals des Sports, namentlich neuerdings die Flugkünstler, die Zirkusartisten, die Nordpolfahrer usw.

Was von dem ehrenhaften Mut gilt, gilt auch von derjenigen Abart des Mutes, die in einer bestimmten Gesellschaft als unehrenhaft gilt. Wer den Mut hat, den Gesetzen zu trotzen, indem er es auf Schaffot und Zuchthaus wagt, oder den Mut, der öffentlichen Meinung zu trotzen, indem er es auf ihre Verachtung und seine eigene Ehrlosigkeit wagt, hat eine eben dadurch besonders seltene Qualifikation.

Schließlich hängt die Qualifikation ab von der beruflichen Ausrüstung. Darunter ist zu verstehen erstlich die berufliche Schulung, die die vorhandenen Eigenschaften des Körpers, Verstandes, Willens zur höchsten erreichbaren Qualifikation entwickelt, und zweitens die Ausstattung im sachlichen Sinne mit den für die Arbeitsleistung erforderlichen Werkgütern. Je länger bezw. kostbarer die gesamte Ausrüstung, um so seltener, d. h. höher qualifiziert ist das Arbeitsvermögen.

Nach dem Grade ihrer relativen Seltenheit stufen sich die Einkommen der einzelnen Arbeitskräfte ab, die sich aus ihren „Gewinnen" während einer bestimmten Periode zusammensetzen. Je höher die Qualifikation, um so höher auch der „Einzelgewinn" an der Einheit ihres Produktes.

Das gilt für alle Produkte einer höheren Qualifikation, für Dienste sowohl wie für Güter.

Wird die Leistung unmittelbar als „Dienst" produziert, so erhält die höhere Qualifikation ihren höheren Gewinn unmittelbar, als Lohn, Salair, Honorar usw. Denken wir an die Honorare eines Caruso, einer Duse, eines Chirurgen von Weltruf, eines Modegeistlichen, eines leitenden Ingenieurs oder Bankdirektors, eines Schachmeisters. Und das gilt

für alle, auch für die „unmoralischen“ und verbrecherischen Qualifikationen. Die Gewinne der Lockspitzel, Wucherer und Prostituierten würden geringer sein, wenn die Ehrlosigkeit des Gewerbes die Konkurrenz nicht beschränkte. Auf der anderen Seite der Skala steht das um der sozialen Auszeichnung willen stark begehrte unbesoldete „Ehrenamt“ und der niedrige Sold hochgeehrter Beamten: letzteres allerdings zumeist ein Kunstgriff der herrschenden Klasse, besonders einflußreiche Verwaltungsstellen faktisch den Ihren vorzubehalten, den einzigen, die sie der Regel nach einnehmen können, weil sie aus dem Monopolgewinn der Klasse ein eigenes arbeitsfreies Einkommen beziehen. Hierher gehört das geringe Gehalt der friderizianischen Offiziere, die prinzipiell nur aus dem Grundadel genommen wurden.

Wird aber die Leistung als „Gut“ produziert, so erhält die höhere Qualifikation ihren höheren Gewinn in einem dem Grade ihrer Seltenheit entsprechenden Preise. Denn das nur von einer hochqualifizierten Arbeitskraft herstellbare Erzeugnis hat hohe Seltenheit, wie ein seltenes Naturding. Eisen ist an sich ein Naturding von geringer natürlicher Seltenheit: aber von Peter Vischer zu einem Gitter verarbeitet, erlangt es in der Konkurrenz die Seltenheit der nur diesem Meister eigenen Qualifikation. Leinwand, Pinsel und Farben sind an sich Dinge von geringem Werte: aber ein mit und aus ihnen von Böcklins Meisterhand erzeugtes Gemälde erlangt die hohe Seltenheit der Qualifikation seines Arbeitsvermögens. Hier ist anzumerken, daß selbstverständlich Naturdinge von hoher natürlicher Seltenheit, wenn sie überhaupt weiter verarbeitet werden, in der Regel auch nur Arbeitern hoher Qualifikation anvertraut werden: der Kunsttischler heißt in Frankreich ébéniste, Ebenholzschreiner. Man kann kostbares Material nicht unqualifizierten Händen anvertrauen.

Auf diese doppelte Weise wirkt die natürliche Seltenheit der sachlichen Naturdinge einerseits, der persönlichen Qualifikation andererseits auf die Angebotsseite desjenigen Austauschverhältnisses, das wir als ökonomische Seltenheit bezeichnet haben.

2. Die rechtlich bedingte ökonomische Seltenheit.

Ganz ebenso wie die natürliche, wirkt die rechtliche Seltenheit auf die Angebotsseite des Austauschverhältnisses. Hier handelt es sich immer um Herstellung eines höheren Grades von ökonomischer Seltenheit, als der Relation der natürlichen Seltenheit der Naturdinge und Qualifi-

kation der an ihrer Herstellung beteiligten Arbeitskräfte entspricht. Das kann bei gegebener Nachfrage nicht anders geschehen als durch Einschränkung der Konkurrenz: und so werden solche Wertdinge, die von Natur „beliebig reproduzierbar" sind, rechtliche „Monopolwerte".

Diese Einschränkung kann geschehen durch das öffentliche sowohl wie durch das private Recht.

α) Unter dem öffentlich-rechtlichen Monopolverhältnis.

Monopole des öffentlichen Rechtes sind, um kurz zu rekapitulieren, solche, die einer ökonomischen Person durch „Verleihung kraft der Hoheit des Staats" zustehen. In diese Rubrik gehören die zahlreichen feudalen Privilegien des vorkapitalistischen Staates in bezug auf die Produktion von Gütern und Diensten: Zunftrechte, Bannmühlen, Bannkeltern, Geleitrecht usw. Im modernen Verfassungsstaate gehören hierher die Patente, Autoren- und Musterschutz, die Privilegien der Handelskompanien (ostindische Kompanie, Kongogesellschaft) usw. und die von öffentlichen Körperschaften betriebenen „Monopolverwaltungen" für alle Arten der „Herstellung" von Gütern und Diensten: Eisenbahn-, Post- und Telegraphenmonopol, Tabakregie und Salzregal, das Handelsmonopol z. B. für Spirituosen, die kommunalen Monopolverwaltungen für Gas- und Wasserversorgung, Elektrizität, Straßenbahnen, Schlachthäuser und Markthallen usw. Hier ist überall die Konkurrenz gesetzlich für immer oder für eine bestimmte Zeit ausgeschlossen.

β) Unter dem privatrechtlichen Monopolverhältnis.

Ähnliche Monopole können auf dem Wege der privaten Rechtsverträge entstehen, wenn alle oder die Mehrzahl der Produzenten einer bestimmten Ware sich verpflichten, freiwillig die Konkurrenz und dadurch die Produktion einzuschränken, um die ökonomische Seltenheit des Produktes zu vermehren und den Preis über die Relation der natürlichen Seltenheit zu treiben. Solche Verabredungen können die Produktion von Gütern und Diensten betreffen. Wenn sie von kapitalistischer Seite ausgehen, heißen die Verbände je nach dem Grade der gegenseitigen Bindung zur Einschränkung der Konkurrenz: „Konventionen", „Syndikate", „Kartelle", „Ringe" oder „Trusts"; ganz fest ist der Sprachgebrauch inbezug auf diese modernsten Erscheinungen des Kapitalismus

noch nicht; jedenfalls bedeutet der Trust die stärkste Bindung, die Vernichtung der Selbständigkeit der Kontrahenten. Sie werden aufgesaugt; in seiner letzten Entwicklung ist der Trust die Verschmelzung mehrerer ökonomischer Personen zu einer Kollektivperson.

Diese kapitalistischen Verbände mit der Tendenz zur „Monopolisierung des Marktes“ betreffen fast immer die Produktion von Gütern, und zwar sowohl ihre Erzeugung: Fabrikationsverbände (Halbzeug-, Kali-, Träger-, Drahtsyndikate), der amerikanische Zuckertrust, Fleischtrust, Petroleumtrust, wie auch ihren Vertrieb (Handelssyndikate). Sie sind im allgemeinen auf dauernde „Kontrolle“ des Marktes angelegt: indessen sind auch Vereinigungen für kurzdauernde Monopole zur Erzielung einmaliger hoher Monopolgewinne nicht selten: die sogenannten „Schwänzen“ oder „Corners“, die auf den Versuch hinauslaufen, eine fungible, börsengängige Ware zu monopolisieren, d. h. auszusperren, um ihre ökonomische Seltenheit plötzlich stark zu erhöhen. Der Spekulant kauft im stillen alle „sichtbaren Vorräte“ an und schließt gleichzeitig Verträge mit anderen Börsenbesuchern auf Lieferung zu einem bestimmten Preise und Termine. Wenn der Lieferungspflichtige sich „eindecken“ will, zeigt es sich, daß keine Ware am Markte ist; seine dringliche Nachfrage schraubt den Preis auf schwindelnde Höhen, und er muß sich mit der „Differenz“ loskaufen, wenn er es vermag. Solche Schwänzen in „Produkten“ (z. B. Getreide, Kupfer) und „Effekten“ der Fondsbörse sind namentlich in Wallstreet (in New York) beliebte Mittel der Milliardäre, um gelegentlich die ganze Börse an den berühmten „schwarzen Tagen“ auszusäckeln. Sie sind aber so alt wie der Kapitalismus: schon die erste Periode des deutschen Kapitalismus im 16. Jahrhundert sah Schwänzen in Kupfer, Pfeffer, Quecksilber usw. und sogar in Geld.

Wo ein Gutsmonopol besteht, greifen die Monopolisten gelegentlich auch zu dem Mittel, die Konkurrenz — aber diesesmal nicht der Personen, sondern der Produkte untereinander — dadurch einzuengen, daß sie einen Teil der Erzeugung vernichten oder aussperren. Das erstere taten öfters die indischen Kompanien mit einem Teil der übergroßen Mengen von Gewürzen, die die von ihnen hart ausgebeuteten Hindu und Javaner lieferten, und noch im 19. Jahrhundert angeblich einmal die griechische Regierung mit einem Teil der Rosinenernte. (Effertz nennt dieses Verfahren der „rentablen Destruktion“ mit einem Ausdruck, der mir sonst nirgend begegnet ist, „den Dardanariat“ nach einem antiken Beispiel.) Die Aussperrung eines Teiles ihrer Produktion soll neuer-

dings die südafrikanische Diamantenkompanie mit dem Erfolge betreiben, den Tauschwert der Edelsteine über der Relation ihrer stark gesunkenen natürlichen Seltenheit zu halten.

Auf der Seite der Arbeiterklasse stellen die Gewerkschaften ähnliche Verbände mit dem Zwecke dar, den Markt der Dienste ihrer besonderen Qualifikation monopolistisch zu kontrollieren mit der gleichen Absicht, die Konkurrenz zwischen ihren Berufsgenossen einzuschränken und dadurch den Lohn über der Relation seiner „natürlichen" Seltenheit zu halten. Sie suchen das zu erreichen in einigen Fällen durch sehr scharfe Bestimmungen über die Heranziehung neuer „Konkurrenten", d. h. über die Lehrzeit und sonstige Zulassungsbedingungen von Lehrlingen, — die siebenjährige Lehrzeit einiger alter englischer trade-unions: Reste aus der Verfassung der Zunft, die auch ein, und zwar öffentlich-rechtlich konstituiertes Monopol besaß. Im allgemeinen aber und das ist der Typus der modernen Gewerkschaften, wirken sie auf die ökonomische Seltenheit der Dienste dadurch erhöhend ein, daß sie erstens die „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses" seitens der Arbeiter herabsetzen, und zwar durch Versicherung gegen Arbeitslosigkeit; — und daß sie zweitens das Angebot zu vermindern bestrebt sind, und zwar durch Unterstützung für Wanderung und Auswanderung. Beide Methoden zusammen erreichen ihren höchsten Wirkungsgrad im organisierten Strike, der Zurückziehung der Arbeiter in ihrer Gesamtheit vom Markte der Dienste und ihrer Unterstützung durch die aufgesammelten Mittel des Verbandes.

Auf der anderen Seite versuchen die Unternehmerkoalitionen die ökonomische Seltenheit der Dienste durch das Mittel des Lockout, der Aussperrung, zu vermindern, indem sie einerseits die Nachfrage auf Null reduzieren und andererseits die „Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses" auf der Arbeiterseite dadurch ad maximum vermehren, daß sie alle Arbeiter des Gewerbszweiges, und unter Umständen auch anderer, gleichzeitig auf die Kassen der Gewerkschaften loslassen.

Ganz das gleiche wie in diesen sozusagen akuten Kämpfen und Krisen versuchen sie chronisch durch andere Privatverträge: die Organisationen der Arbeiter zu sprengen, die freie Konkurrenz zwischen ihnen herzustellen und dadurch den Lohn auf seinen „natürlichen Satz" herabzudrücken. Solche Privatverträge werden entweder zwischen den Unternehmern untereinander — oder zwischen diesen und den Arbeitnehmern abgeschlossen.

Die erste Kategorie betrifft das verrufene System der „schwarzen Listen", die mit gewissen geheimen Zeichen versehenen Entlassungs- und

„Abkehr“-Scheine, und vor allem die Verpflichtung einer ganzen Kapitalistengruppe, die Arbeiter nur durch Vermittlung eines bestimmten, einseitig von ihren Angestellten geleiteten Arbeitsnachweises anzustellen. Das System liefert jeden Gewerkschaftler und namentlich jeden Führer als „Agitator“ ans Messer und muß, wo es gelingt, die Organisation zerstören, das Privatmonopol der Gewerkschaft brechen und den Lohn auf den „natürlichen“ Satz herabdrücken, den er bei der unbeeinflußten Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses hat.

Die zweite Kategorie betrifft solche Verträge zwischen den Unternehmern und den Arbeitnehmern, die sie verpflichten, keiner Gewerkschaft beizutreten oder aus ihr auszuscheiden. Diese moralische Verpflichtung wird oft noch gefestigt durch die sogenannten „Wohlfahrtsunternehmungen“ der großen Werke: Arbeiterhäuser, Alters- und Pensionskassen usw. Wer der Gewerkschaft beitritt, „fliegt“ und verliert seine Wohnung, oft binnen wenigen Tagen, und jedenfalls alle seine mühselig erworbenen, oft bedeutenden, Anrechte an das Vermögen der Wohlfahrtskassen.

Diese „Wohlfahrtseinrichtungen“ mit ihrer Tendenz, die Freizügigkeit der Arbeiter dadurch einzuschränken, daß man sie mit materiellen Interessen an die einzelne Unternehmung fesselt, leitet über zu denjenigen Privatverträgen der zweiten Kategorie, die den Lohn *unter* seinen „natürlichen“ Satz dadurch herabzudrücken suchen, daß man die Freizügigkeit einschränkt, indem man den Arbeitnehmer vertragsmäßig verpflichtet, während einer gemessenen Frist nicht „bei der Konkurrenz“ in Arbeit zu treten. Das ist die berüchtigte „Konkurrenzklausel“, die oft genug bei den höheren Angestellten durch *ehrenwörtliche* Verpflichtung bekräftigt werden muß: ein geradezu infamer Mißbrauch der Zwangslage! Diese Verträge setzen auf das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis, das ohnehin schon zwischen den Besitzenden und den Arbeitnehmern besteht, noch ein privatrechtliches „Übermonopol“ — und es ist eine Hauptaufgabe der Gewerkschaften, dieses Übermonopol zu brechen.

Schließlich seien hier noch Verbände erwähnt, die eine *Vereinigung* von Kapitalisten mit ihren Arbeiterschaften darstellen, die modernen „Alliances“. Hier verpflichten sich die Unternehmer, nur Mitglieder des Gewerkvereins anzustellen und die „fair wages“, die „anständigen Löhne“, der Tarifvereinbarung zu zahlen; dagegen verpflichten sich die Arbeiter, bei keinem „Schleuder-“ oder „Schmutzkonkurrenten“ Stellung zu nehmen, garantieren also ihrerseits den Kapitalisten

„fair prices", anständige Preise. Auch hier entsteht ein, vielleicht ganz segensreiches, Monopol auf Kosten der Konsumenten.

Wie weit es alle diese Verbände durchsetzen können, das Monopol des Marktes zu erlangen und zu bewahren, das hängt von verschiedenen Umständen ab.

Vor allem von der Zahl und Macht der „Outsiders", der Außenstehenden. Wenn sie ihre Produktion schnell genug vermehren können, so sind die Innenstehenden die Leidtragenden. Denn diese erfreuen sich zwar zurzeit ebenfalls höherer Preise an der Wareneinheit, haben aber dennoch einen empfindlich geschmälerten Gesamtprofit, da sie um so weniger absetzen, je mehr die Outsiders absetzen; und sie ziehen sich auf die Dauer mächtige Konkurrenten groß, die an höheren Preisen bei gesteigertem Absatz fett werden. Darum ist ein Trust oder eine Gewerkschaft kaum möglich in Berufskreisen mit zahlreichen selbständigen Produzenten von Gütern oder Diensten: ein Welt-Getreide-Trust ist undenkbar, und noch nie ist es in der Neuzeit gelungen, eine Gewerkschaft der Unqualifizierten auf die Dauer zusammenzuhalten. Die Zahl der Outsiders ist zu groß, die unter Arbeitern „Blacklegs", „Rauhbeine" heißen.

Die Zahl der Outsiders hängt wieder eng zusammen mit der Natur des Produkts. Je höher seine natürliche Seltenheit ist, um so weniger Produzenten und daher mögliche Outsiders gibt es. Produkte wie Weizen und unqualifizierte Dienste sind zu gemein, um monopolisiert werden zu können. Indessen lassen sich doch auch Naturdinge von geringer natürlicher Seltenheit monopolisieren, wenn sie große geographische Seltenheit haben, d. h. wenn sie nur an relativ wenigen Stellen des Planeten, hier aber in großer Menge, gefunden werden. Ein Naturding solcher geographischen und gleichzeitig natürlichen Seltenheit habe ich schon genannt: die Diamanten; ein anderes von geographischer Seltenheit und natürlicher Unseltenheit ist das Petroleum: wären die Fundstellen sehr zahlreich, so könnte der Rockefeller-Trust niemals versucht haben, sie alle „unter eine Kontrolle zu bringen".

Mit der Natur des Produkts hängt wieder eng zusammen die Möglichkeit, daß ganz andere Produkte bei einem gewissen Preisstande in die Konkurrenz eintreten. Petroleum kann im allgemeinen nicht über den „Spirituspunkt" oder „Gaspunkt" getrieben werden: von einem gewissen Preise an werden Ersatzmittel konkurrenzfähig.

Vor allem aber hängt die Möglichkeit, den Markt zu kontrollieren, von der Stellung ab, die der Monopolsüchtige zum „Klassenmonopol der

Staatsverwaltung" hat, ob nämlich der „Staat" das Schwergewicht seiner Macht für oder gegen ihn in die Schale wirft. Ohne die hohen Schutzzölle, mit denen der Staat fremdländische Konkurrenten fernhält, wären die meisten kapitalistischen Monopole harmlos oder unmöglich; wenn der österreichische Staat nicht eingegriffen hätte, hätte Rockefeller jetzt eben die galizische Petroleumindustrie aufgeschluckt; und soeben schickt sich der preußische Staat an, den Einfluß amerikanischer Kapitalisten auf die deutsche Kaliproduktion durch Ausfuhrzölle zu brechen. Ohne den Schutz, den Polizei und stehendes Heer den Kapitalisten gewähren, während sie die Arbeiterverbände drangsalieren und verfolgen, würden die Gewerkschaften die Sondermärkte ihrer Dienste viel wirksamer unter Kontrolle halten.

* * *

Von allen diesen Dingen also hängt die Relation der ökonomischen Seltenheit ab.

Von nichts anderem aber als von ihr hängt die Relation der Tauschwerte ab, wie wir gesagt haben. Wir haben jetzt die Mittel gewonnen, um unserem Problem, der *quantitativen* Bestimmung dieser Relation, näher zu kommen.

Wir haben erkannt, daß es zwei Klassen von Tauschwerten gibt: eine Klasse von Tauschwerten solcher Produkte, *deren Produzenten in freier Konkurrenz stehen*, und solcher, *zwischen deren Produzenten ein Monopolverhältnis besteht.*

c) „Natürlicher" und „Monopol"-Wert.

Die Klassiker, deren Theoretik sich vielfach um diesen Gegensatz als um ihren Angelpunkt dreht, unterscheiden den Tauschwert der Produkte der ersten Kategorie als den „natürlichen" Preis oder Wert von dem der zweiten als „Monopolpreis" oder -Wert.

Der *natürliche Wert* der Produkte (Güter und Dienste) ist derjenige durchschnittliche Preis, der sich bei völlig freier Konkurrenz herausbildet, d. h. da, wo alle Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft, die sich an der Produktion beteiligen „wollen", weil der Preis sie lockt, es auch „können" und „dürfen".

Diejenigen Produkte aber, an deren Produktion sich *nicht* alle Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft beteiligen können, trotzdem sie

„wollen", weil der Preis sie lockt, haben Monopolwert. Das sind solche Produkte, bei deren Herstellung die Konkurrenz beschränkt ist, entweder weil die Wettbewerbswilligen sich nicht beteiligen „können": das natürliche Monopol, oder sich nicht beteiligen „dürfen": das rechtliche Monopol.

Wo ein Naturmonopol in bezug auf ein sachliches Naturding von absoluter Seltenheit besteht, wo also mit Ausnahme des oder der Besitzer die übrigen ökonomischen Personen aus natürlichen Gründen nicht zur Konkurrenz antreten können, kann die ökonomische Seltenheit von der Seite der Nachfrage her bis weit über die Relation der natürlichen Seltenheit getrieben werden. Daher stammt z. B. der unverhältnismäßig hohe Preis besonders beliebter Schloßabzüge edler Weine.

Wo ein rechtliches Monopol besteht, z. B. ein Patent, da kann der Monopolist die ökonomische Seltenheit von der Seite des Angebots her bis weit über die Relation der natürlichen Seltenheit treiben, die durch den sachlichen Stoff und die Qualifikation seiner Arbeitskraft gegeben ist, indem er seine Produktion willkürlich einschränkt. Er bewirkt dadurch eine dem Grade der Einschränkung entsprechende künstliche ökonomische Seltenheit des Produktes; und dadurch erzielt er einen der Relation dieser Seltenheit entsprechenden Preis.

Der natürliche Preis stuft sich innerhalb der gleichen sozialen Klasse lediglich ab nach der Qualifikation der Produzenten: wie stuft sich der Monopolpreis ab?

Selbstverständlich ebenfalls nach der Qualifikation der Produzenten: aber doch nicht nur nach ihr. Der Monopolinhaber erhält ein Plus, das Opfer des Monopols zahlt ein Plus, erhält ein Minus: den Monopolgewinn. Wie hoch ist der Monopolgewinn?

Nun, das ergibt sich aus unserer allgemeinen Formel des Marktpreises, die natürlich auch für den Marktpreis der stationären Wirtschaft gilt, für den Tauschwert.

Derjenige, der mit einem Monopolisten um den Preis kämpft, befindet sich genau in der Lage eines Käufers auf einem isoliert betrachteten Markt, der eine Ware produziert hat, die im Überangebot vorhanden ist, um dafür eine Ware zu kaufen, die im Unterangebot vorhanden ist. Solcher Käufer ist, wie wir wissen, gezwungen, einen geringen Preis zu akzeptieren und einen hohen zu leisten, wie denn überhaupt die Stellung der Tauschenden auf einem isoliert gedachten Markt in der Regel eine Art des Monopolverhältnisses darstellt, in dem der Produzent der relativ

(d. h. im Verhältnis zur Nachfrage) seltenen Ware den Monopolisten agiert und den Monopolgewinn einstreicht.

Nur ist dieses Verhältnis bei völlig freier Konkurrenz ein kurz dauerndes, das sich im normalen Verlauf der Dinge im zeitlich-räumlichen Zusammenhange der Märkte umkehren und dadurch auf die Dauer und im Durchschnitt ausgleichen wird. Wo aber die Konkurrenz die relative Seltenheit des Monopolwertes nicht ausgleichen kann, weil sie auf einem dauernden natürlichen oder rechtlichen Monopol beruht, da ist auch ein dauerndes Monopolverhältnis gegeben, da „ist die Konkurrenz immer auf seiten der Käufer", wie Ricardo sich ausdrückt, und da steht der Tauschwert dauernd über dem natürlichen Werte.

Danach bestimmt sich nun die Höhe des Monopolgewinns auf das einfachste. *Derjenige Punkt, wo sich wirksames Angebot und wirksame Nachfrage in der stationären Wirtschaft genau decken, ist der Wert der Monopolware wie jeder anderen Ware.*

Der Monopolist ist nicht anders motiviert, wie jeder andere Verkäufer. Er strebt ebenso nach dem größten Gesamtprofit. Dieser Gesamtprofit ist, wie dargestellt, der Profit an der Wareneinheit, der Einzelprofit, multipliziert mit der Zahl der verkauften Wareneinheiten. Nun wächst der eine Faktor dieses Multiplikationsexempels, der Einzelprofit, wie der Preis, der andere Faktor, die Zahl der verkauften Einheiten, wächst aber umgekehrt wie der Preis; denn wie wir wissen, je höher der Preis, um so geringer ist die wirksame Nachfrage, je niedriger der Preis, um so höher ist die wirksame Nachfrage. Irgendwo existiert hier ein Optimum des Gesamtprofits — und dieses Optimum ist der Tauschwert, ebensogut für die Monopolware, wie für die Nicht-Monopolware; nur steht diese auf, die Monopolware aber über ihrem natürlichen Werte.

Wenn nur *ein* Monopolist die Verfügungsgewalt über die Monopolware besitzt, so ist es seine Aufgabe, dieses Optimum herauszuspekulieren oder allmählich herauszuprobieren. Sind mehrere Monopolisten vorhanden, so wird durch ihre Konkurrenz um den Absatz auf die Dauer und im Durchschnitt das Optimum erreicht.

Hier kommen selbstverständlich nur Monopolisten des Naturmonopols und des öffentlich-rechtlichen Verleihungsmonopols in Frage, nicht aber solche, die kraft Privatvertrages das rechtliche Monopol besitzen. Denn diese konkurrieren eben *nicht* miteinander: der Privatvertrag betrifft ja gerade die Einschränkung oder Aufhebung der freien

Konkurrenz. Der Verband stellt mithin eine einzige ökonomische Kollektivperson dar und handelt wie *ein* individueller Monopolist.

Dies hervorzuheben ist zwar ein Gemeinplatz, aber nichtsdestoweniger überaus wichtig. Denn die Meinung ist weit verbreitet, daß da, wo mehrere Monopolisten vorhanden sind, ein Monopolpreis überhaupt nur dann entstehen kann, wenn sie zwischen sich die Konkurrenz vertragsmäßig beschränken oder aufheben. *Diese Meinung ist ein Irrtum.* Sie ist nur in einem einzigen Falle von Monopol richtig, nämlich dort, wo es sich um den *privatrechtlichen* Monopolpreis *beliebig reproduzierbarer Waren* handelt, der nur durch die Einschränkung der Konkurrenz erreicht werden kann: aber sie ist völlig falsch, wenn man sie auf die *öffentlich-rechtlichen* Monopole einerseits und die *Naturmonopole* andererseits anwendet. Auch bei völlig freier Konkurrenz zwischen mehreren Monopolisten stellt sich der Durchschnittspreis, der Tauschwert, der Monopolware auf einen Punkt oberhalb des natürlichen Preises. Das gilt von Naturmonopolen: der Weinberg, der Johannisberger Kabinett trägt, könnte fünfzig verschiedenen Eigentümern gehören, die nicht miteinander verbündet wären, und dennoch stünde der Wert des Produkts über dem natürlichen Preise; — und dasselbe gilt von allen öffentlich-rechtlichen Verleihungsmonopolen, wo mehrere privilegierte Produzenten miteinander konkurrieren, während der weitere Kreis ausgeschlossen ist: die Zunftmeister einer Kantonswirtschaft konkurrierten *untereinander* in voller Freiheit, und dennoch stand der Tauschwert ihres Produktes oberhalb des natürlichen Preises. *Das wichtigste Beispiel solchen Rechtsmonopols, an dem viele Berechtigte partizipieren, ist das Grundeigentumsrecht unserer Gesetzbücher: ein ungeheuerer Kreis von Monopolisten steht unter sich in voller Konkurrenz, und dennoch erzielt jedes Stück Boden einen weit über dem natürlichen Werte stehenden Monopolpreis.*

Denn hier kann nirgend die Kraft eingreifen, die bei allen nicht monopolisierten Waren im zeitlich-räumlichen Zusammenhang aller Märkte den Preis auf den natürlichen Wert fixiert: die durch den hohen Gewinn eines oder einiger Märkte herangelockte Konkurrenz *beliebig vieler Außenstehender.* Diese *unbeschränkte* Konkurrenz ist durch den Begriff des Monopols ausgeschlossen; wo sie möglich ist, besteht kein Monopol: aber die *beschränkte* Kon-

kurrenz zwischen mehreren Monopolisten läßt den Monopolgewinn bestehen.

„Der Monopolwert hängt also nicht ab von einem besonderen Prinzip, sondern ist nur eine bloße Varietät des gewöhnlichen Falles von Nachfrage und Angebot.“ (Stuart Mill Buch III. ch. II. § 5.)

Dort natürlich, wo überhaupt keine Konkurrenz von seiten des Angebots stattfindet, nicht einmal in der inneren Spekulation des e i n e n Monopolisten allein, bei der sozusagen mehrere Produkteinheiten um ihren Absatz kämpfen — da ist der Monopolgewinn auch nicht einmal in allgemeinster Formel angebbar. Das ist der Fall bei einem gänzlich singulären Produkt. Ein solches erhält einen „L i e b h a b e r p r e i s“, ein „pretium affectionis“, der von nichts weiter abhängig ist, als von der Grenznutzenschätzung der reichsten der um den Kauf konkurrierenden Personen. Wenn heute ein Tizian eine Million Mark bringt, wenn ein Caruso für eine Arie Tausende erhält, so sind das reine Liebhaberpreise, die die Wissenschaft nicht mehr bestimmen kann, weil es sich um Einzelfälle handelt, die Wissenschaft aber gerade die Abstraktion von den Einzelfällen fort ist. Wir wollen nur das eine bemerken, daß solche Liebhaberpreise eine, a b s o l u t betrachtet, enorme Höhe nur in einer Gesellschaft erreichen können, in der die Verteilung des gesellschaftlichen Gesamtproduktes sehr ungleich ist. Nur die Beteiligung der modernen Multimillionäre an der Konkurrenz um seltene Kunstwerke treibt heute ihren Preis zu Fabelhöhen: in einer Gesellschaft mit gleichmäßiger Verteilung der Einkommen würde er wahrscheinlich sehr viel niedriger sein, da dort in der Regel nur die Kollektivpersonen des öffentlichen Rechtes, die Staaten, Gemeinden usw. als Wettbewerber auftreten könnten. Und ganz unzweifelhaft würden die Preise für gewisse sachliche Monopolgüter, z. B. für edle Weine bestimmter Lage, hier um ein viel geringeres den natürlichen Preis überschreiten, als heute, wo ihr Besitz das starke Bedürfnis einer überreichen Klasse nach sozialer Auszeichnung befriedigt, d. h. eine viel tiefere Stufe auf der Skala der Dignität, als selbst das Bedürfnis hohen Wohlgeschmacks ist. Diese Dinge werden begehrt, w e i l s i e t e u e r s i n d, und werden daher immer teurer.

Das sind die verschiedenen Bedingungen der ökonomischen Seltenheit, die ihrerseits wieder die einzige Ursache ist, wonach der Tauschwert sich abstuft.

Nach dieser Formel bestimmt sich der Wert der beiden Komponenten, die den Tauschwert eines bestimmten Produktes zusammensetzen, der Selbstkosten und des Gewinnes des Produzenten.

Denn nach ihrer ökonomischen Seltenheit bestimmt sich der Wert der Wertdinge, Güter und Dienste, die der Produzent zum Zwecke der Herstellung einkaufen muß: das ist der Selbstkostenaufwand.

Und ebenfalls nach der ökonomischen Seltenheit bestimmt sich der Preis, zu dem er das Produkt verkaufen wird: und die Differenz ist sein Gewinn.

Betrachten wir nun im einzelnen, wie diese Komponenten sich abstufen und zum relativen Tauschwert zusammensetzen.

B. Der Wert: Die Gesetze der Distribution.

I. Der relative Wert.

Das bisher ausgeführte gilt für alle Wertdinge, die als Produkte auf einem Markt produziert werden: Dienste, Güter und Machtpositionen.

Jetzt werden wir zweckmäßig die Dienste und Güter, d. h. die Wertdinge niederer Ordnung einerseits und die Machtpositionen (Rechte und Verhältnisse), die Wertdinge höherer Ordnung andererseits, gesondert betrachten. Denn der Wert der letzten Klasse ist, wie wir wissen, nur der „kapitalisierte" Wert derjenigen Wertdinge der ersten Klasse, den sie dem Inhaber der Machtpositionen eintragen, seines „Monopolgewinns". Sie haben, m. a. W. nur einen abgeleiteten Wert, und darum werden wir den sozusagen autogenen Wert der Dienste und Güter zuerst untersuchen, um dann den „Fuß der Kapitalisierung" festzustellen.

a) Der relative Wert der Wertdinge niederer Ordnung.
(Dienste und Güter.)

1. Die Bestandteile des Wertes.

Der Preis auf die Dauer und im Durchschnitt, d. h. der Tauschwert (oder in der stationären Wirtschaft, an der wir nach wie vor unsere Beobachtungen anstellen, der Preis schlechthin,) muß dem Produzenten zwei deutlich verschiedene Aufwände vergüten: erstens seine sachlichen „Selbstkosten" an Beschaffungsgütern, z. B. an Geld, d. h. den „Gestehungspreis" seiner „Herstellung" samt seinen Spesen usw.; und zweitens denjenigen „Gewinn", der als Entgelt für seinen Energieaufwand auf die Wareneinheit zu entfallen hat, damit sein Einkommen je nach persönlicher Qualifikation und sozialer Stellung zum Monopolverhältnis auf dem Ort des mittleren ökonomischen Druckes stehe. Ehe

diese Gesamt-Wertrelation nicht erreicht ist, kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Diese beiden Komponenten vergüten, wie wir festgestellt haben, ganz verschiedene Dinge. Die erste vergütet die sachlichen Kosten der eingekauften Wertdinge, die zweite stellt den Wert des mit ihnen zusammen verkauften Wertdinges dar, der persönlichen Arbeitskraft des Produzenten, soweit sie in dem Produkt „kristallisiert", objektiviert ist.

α) Die Selbstkosten.

Die erste Komponente des Tauschwertes eines beliebigen Produkts, (Dienst oder Gut), vergütet also nichts anderes als die sachlichen Aufwände des Produzenten für diejenigen Beschaffungswerte, die zur Herstellung des Produktes aufgewendet werden mußten.

aa) Der Produzenten von Diensten.

Der Produzent von Diensten erhält außer dem ihm zukommenden Gewinn nur die Aufwände ersetzt, die er braucht, um seine Produkte, die Dienste, auf den Markt zu bringen. Das ist erstens der Transportaufwand für die Überwindung größerer Entfernungen, die nicht mehr regelmäßig zu Fuß zurückgelegt werden können. Der im Vorort wohnende Arbeiter nimmt in der City nur dann Arbeit an, wenn ihm im Lohne über den Lohn seines Wohnortes hinaus das Fahrgeld vergütet wird. Ebenso muß der Lohn solchen Arbeitern ihre Selbstkosten der Transportaufwände vergüten, die längere Zeit von ihrem Wohnsitz entfernt bleiben müssen; wer „Sachsengänger" mieten will, muß ihnen über den Lohn ihrer Heimat den gesamten Transportaufwand für Hin- und Rückreise einschließlich der Kosten für ärztliche Untersuchung, Impfung usw. bezahlen. Wir werden später sehen, daß diese Transportkosten den örtlichen Arbeitslohn entscheidend beeinflussen.

Ferner muß der Produzent von Diensten alle diejenigen sachlichen Aufwände ersetzt erhalten, die er zur Produktion des Dienstes beisteuert. Dahin gehört das eigene Werkzeug des Handarbeiters, dessen Kaufpreis und Amortisationssatz mit in den Lohn eingeht, und Kleidungsstücke, die nur für den Dienst gebraucht werden, z. B. das Ölzeug der Fischer und Schiffer. Selbständigen Produzenten von Diensten müssen außer dem Gewinn ihrer zumeist qualifizierten Arbeitskraft die

Generalaufwände für ihre Geschäftsspesen pro rata ersetzt werden: Miete des Bureaus, seine Erleuchtung, Heizung, Reinigung, Versicherung gegen Feuer und Diebstahl usw., Gewerbe- und Mietssteuer für das Bureau, Gehalt der Angestellten, eventuell Reisekosten, Insertionskosten, Abschreibungen und Rückstellungen usw. usw.

bb) Der Produzenten von Gütern.

All diese „allgemeinen Spesen“ müssen auch dem Produzenten von Gütern ersetzt werden und außerdem die für die Erzeugung und den Transport bis zum Markte erforderlichen sachlichen Kosten für die Werkzeuge, Rohstoffe und Hilfsstoffe und für die sämtlichen dabei erforderten Dienste selbständiger und unselbständiger Dienstleistender, also alle Löhne und Gehälter, Provisionen und Kommissionen usw. für Beschaffung und Zwischenverwaltung.

Hierbei mag bemerkt sein, daß auch der Betrag, den irgendein Produzent auf allgemeine und besondere Spesen aufwenden darf, durch die Konkurrenz genau festgestellt wird. Braucht jemand mehr als seine Konkurrenten, so leidet er an seinem Arbeitsgewinn, und mit Recht, denn er erzeigt sich eben durch den Mehrverbrauch als minder qualifiziert; kommt er mit weniger aus, so bezieht er eben den höheren Arbeitsgewinn einer höher qualifizierten Kraft. Ein Zimmermann, der mit seinem Werkzeug lüderlich umgeht, verdient einen geringeren Lohn als sein ihm in allen anderen Beziehungen gleich qualifizierter Wettbewerber; und eine Bank kann in allen anderen Beziehungen so gut geleitet sein, wie eine andere: wenn ihr Geschäftsunkosten-Konto höher ist, wirft sie ceteris paribus dem Eigentümer doch nur eine geringere Dividende ab. Hier liegt eine der Ursachen, warum im allgemeinen öffentliche Betriebe schlechter rentieren als private: das Geschäftsunkosten-Konto ist aus doppelten Gründen höher; erstens arbeiten Beamte mit fester Besoldung entfernt nicht so gut wie interessierte Privatleute, der Lohnetat ist darum höher, und zweitens sind die sachlichen Aufwände aus gleicher Ursache weit größer, das Material und Inventar wird viel weniger geschont, d. h. pfleglich verwaltet. Denken wir an die Werftverwaltung! Aus gleicher Ursache rentiert ceteris paribus der Kleingutsbetrieb des Bauern viel höher als der Großgutsbetrieb des Rittergutsbesitzers, eine Tatsache, die sich trotz manchen großen Vorteilen, die der letztere voraus hat, immer mehr durchsetzt, je intelligenter der Bauer, und je interesseloser und im Durchschnitt (dank der Ab-

wanderung aller besseren Elemente) geringer qualifiziert der Landarbeiter wird.

Es gibt also für alle Produktionen von Gütern und Diensten je nach der Art und dem Umfang des Betriebes einen durch die Konkurrenz festgestellten Selbstkostenwert der Wareneinheit, den wir unter Festhaltung der allgemeinen Terminologie als den „*natürlichen Spesensatz*“ bezeichnen wollen. Er ist die erste Komponente des Tauschwertes. Die zweite wird gebildet durch den Gewinn des Produzenten.

β) Die Gewinne.

Wir waren bis jetzt imstande, die Gesetze des Tauschwertes für alle Produkte niederer Ordnung gemeinsam zu entwickeln. Damit ist der Forderung nach gehöriger Generalisation der Begriffe genügt: es hat jetzt die ausreichende Spezifikation zu folgen.

Das Genus: „Produkte“ oder „Waren“ niederer Ordnung, das die zwei Klassen der Dienste und der Güter umfaßt, ist eine wohlcharakterisierte Einheit. Beide sind nichts anderes als bestimmte zu Markt gebrachte Aufwände einer Energie von bestimmter Qualifikation: die Menschen tauschen, scharf gesehen, nichts anderes als solche Aufwände, entweder unmittelbar, als Dienste, oder mittelbar, als in Gütern objektivierte, „kristallisierte“ (Marx sagt „geronnene“) Energie.

Aber, so gewiß die allgemeinen Kennzeichen des Genus auf die beiden, ihm untergeordneten Klassen zutreffen, so gewiß sind sie doch auch unter sich durch gute Kennzeichen geschieden. Sie verlangen daher nunmehr eine gesonderte Betrachtung.

Wir werden innerhalb jeder Abteilung den Tauschwert der unter freier Konkurrenz stehenden Produkte gesondert von den unter einem Monopolverhältnis stehenden Produkten untersuchen und selbst hier noch einmal untergliedern müssen.

Denn es kann auch in der reinen Ökonomie (personale) Monopolverhältnisse natürlicher Art (Schloßabzüge) und sogar rechtlicher Art geben: auf die Aufstachelung des Erfindergeistes durch Patente dürfte keine Freibürgerschaft der Zukunft Verzicht leisten wollen.

Darum werden wir in jeder Unterabteilung noch einmal die Untersuchung zu sondern haben in die Untersuchung des Tauschwertes sowohl in der reinen, wie in der politischen Ökonomie.

aa) Der Gewinn an Diensten.

(Der Arbeitslohn.)

1.1. Bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Dienste.

(Der „natürliche Arbeitslohn".)

Der natürliche Wert der Dienste, d. h. ihr bei freier Konkurrenz auf dem Markt der Dienste sich bildender Tauschwert im Verhältnis zu dem Tauschwert anderer Dienste, heißt der „natürliche Arbeitslohn". Er stuft sich ab lediglich nach der ökonomischen Seltenheit des Produkts, und die hängt hier von nichts anderem ab als von der Qualifikation der Arbeitskraft. Der natürliche Lohn bestimmt sich somit nach der ökonomischen Seltenheit der für eine bestimmte Dienstleistung erforderlichen Vorbedingungen.

In jeder stationären Wirtschaft staffeln sich die Löhne im weitesten Sinne, d. h. alle für Dienste aller, auch der höchsten Art, gezahlten Arbeitseinkommen, in einer Pyramide auf, deren Basis durch das Lohnniveau der zahlreichsten Klasse, und das ist die der ökonomisch unseltensten Qualifikation, gebildet wird. Darüber staffeln sich in immer kleineren Schichten die Lohnniveaus der selteneren Qualifikationen in der durch die Relation der Seltenheit bestimmten Distanz, bis ganz oben das Lohnniveau der allerhöchsten Qualifikation, der upper ten des technischen, kaufmännischen, wissenschaftlichen, organisatorischen Genies, soweit es der starken Nachfrage begegnet, die Spitze bildet.

Dieses Bild ist genau, wenn man nur die normalen Qualifikationen ins Auge faßt, diejenigen Personen, die an Körper, Geist und Willen gesund sind. Wenn man aber die „Minderwertigen" mit einbegreifen will (zu denen auch solche frisch Eingewanderte niederer Qualifikation gehören, die der Sprache und Sitten ihrer neuen Heimat noch nicht kundig sind), so erhält man das Bild einer Doppelpyramide, deren unterer Teil von viel geringerer Höhe ist als der obere. Dann wird das Lohnniveau der normalen geringsten Qualifikation zur gemeinsamen Grundfläche, auf der sich nach oben die schon geschilderte Staffelung, nach unten eine ähnliche nach dem Grade der gesamten Minderwertigkeit aufbaut, die bei dem Lohnniveau Null oder fast Null der Krüppel, Siechen, Imbezillen usw. ihre Spitze hat. Diese Schichten tauchen bei um so

höherem Niveau unter den Spiegel des Pauperismus, je näher die Normalschicht der größten Unseltenheit ihm steht. Diese untere Pyramide ist der „fünfte Stand“ der Boothschen Skala.

Wenn wir in Zukunft vom „Lohn“ schlechthin sprechen werden, so haben wir nicht einen „Durchschnittslohn“, sondern dieses pyramidenförmige System der Löhne im Auge, das sich in der Dynamik der realen Wirtschaft, dank dem Prozesse der Konkurrenz, immer wieder diesem Zustande seiner Statik anzunähern tendiert, in dem alle Lohnniveaus in ihrer „natürlichen Distanz“ stehen. Denn jede Veränderung in einem Niveau wirkt sofort durch Wanderungen auf die anderen zurück: je nachdem der Lohn eines Niveaus steigt oder sinkt, findet entweder in schneller Anpassung Zu- oder Abstrom aus benachbarten Berufen statt, oder es vollzieht die Berufswahl des Nachwuchses die langsame Anpassung.

Diese Staffelung der Löhne nach der Qualifikation schlägt in jeder denkbaren Wirtschaft durch, die das Konkurrenzsystem nicht radikal ausgerottet hat — und solche Wirtschaft ist undenkbar: ihr fehlt der Maßstab der Produktion und der Distribution, der Wert, der sich ausreichend nur im Konkurrenzkampf herausbilden kann. So ist denn auch der neueste Versuch, eine marktlose Wirtschaft gedanklich aufzubauen, den Kautsky kürzlich unternahm, („Die soziale Revolution“. 1907), glänzend mißglückt: der vorn grundsätzlich hinausgeworfene Konkurrenzkampf und die Staffelung der Löhne nach der ökonomischen Seltenheit der Qualifikation kommen, wie zudringliche Hausierer, durch die Hintertür wieder herein. Es ist ein Jammer, daß Männer von solcher Geisteskraft und solchem Wissen, wie Kautsky und neben ihm Heinrich Dietzel in seiner „Sozialökonomik“ und Anton Menger in seiner „Neuen Staatslehre“ ihren Scharfsinn darauf verschwenden, die Organisation dieses Homunkulus herauszuklügeln, der nicht lebensfähig ist noch jemals sein kann.

Die Differenz der Löhne wird auch in der „reinen“ Ökonomie der Zukunft bestehen bleiben — und zum Glück! Denn nicht das ist das soziale Problem, daß einer mehr hat als der andere, sondern daß einer den anderen ausbeutet. Diese Ausbeutung hieße es verewigen, wenn alle Arbeitslöhne gleichgestellt würden: dann würde der Minderqualifizierte den Höherqualifizierten ausbeuten! In allen kommunistischen Siedlungen, die wir kennen, wo der Gesamtertrag nicht nach der Leistung, sondern nach den Bedürfnissen oder mechanisch gleich verteilt wurde, war das der Fall; überall gilt, was ein Mitglied einer verkrachten kom-

munistischen Kolonie in Nordamerika berichtet: „Wir hatten eine Masse Philosophen, aber fast keinen, der Kartoffeln buddeln wollte."

Vor allem aber würde unter solchen Umständen die höhere Qualifikation bald aufhören, Produkte höherer Qualität hervorzubringen: fehlt doch der Sporn des berechtigten Selbstinteresses ganz, der den Menschen zur höchsten Leistung anfeuert. Die Anhänger des kollektivistischen „Zukunftsstaates" sind schlechte Psychologen, wenn sie glauben, daß dieser Sporn jemals durch den Bürgerehrgeiz ersetzt werden könnte: in einer Gesellschaft, wo höher qualifizierte Arbeit weder größeren Lebensgenuß noch höhere soziale Geltung bringt, wissen die Ehrgeizigen ein bequemeres Mittel zum Ziele, als die harte Arbeit an sich und den Dingen: nämlich die Rednertribüne. Eine kollektivistische Gesellschaft würde die Kleons züchten, sie würde die großen Mäuler, die „schwülen Köpfe mit den kalten Herzen" Nietzsches, an die Spitze bringen, während in der reinen Ökonomie „the brains to the top" kommen müssen, wie in den genossenschaftlichen Kolonien überall.

Die Kollektivisten betrachten die freie Konkurrenz als das „böse Tier", wie die Anarchisten den Staat. Beide sind im Unrecht: nicht der Staat als Organisation des Gemeinen Nutzens, sondern als Organisation des Klassennutzens ist der Feind; und nicht die Konkurrenz an sich, sondern die Konkurrenz unter den Bedingungen des Klassen-Monopolverhältnisses der politischen Ökonomie ist der Feind. „An sich", von ihren historischen Bedingungen aus der wilden Zeit der Menschheitsflegeljahre gelöst, ist jedes von ihnen eine unentbehrliche Bedingung der Wohlfahrt und der Entwicklung der Gesellschaft zu immer höheren Stufen.

αα) In der reinen Ökonomie.

(Der „volle Arbeitsertrag".)

Nicht hierin wird sich daher die reine Wirtschaft der Zukunft von unseren politischen Ökonomien unterscheiden, daß alle Differenzen der Arbeitseinkommen ausgeglichen sind, sondern dadurch, daß es keine anderen als Arbeitseinkommen mehr gibt, abgesehen vielleicht (?) von einigen Splittern Grundrente und Profit, die übrig bleiben, aber viel zu winzig sind, um auch nur im entferntesten klassenbildend wirken zu können. In der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters gab es tatsächlich, abgesehen von der „Herrenrente", die als Steuer aufgefaßt werden kann und relativ immer bedeutungsloser wurde, keine andere als Arbeitseinkommen.

Vor allem aber wird sich die Lohnpyramide der reinen Wirtschaft dadurch von unserer heutigen unterscheiden, daß gewisse, heute relativ seltene „Qualifikationen“ nur noch einer sehr geringen oder gar keiner Nachfrage mehr begegnen und daher geringe ökonomische Seltenheit und geringen relativen Wert haben. Die Dienste, die heute der blasierte Snob oder der perverse Millionär mit hohen Gegenwerten nachfragt, werden sehr unselten werden; wo niemand mehr Menschen kaufen kann, und wo niemand sich zu verkaufen nötig hat, wird die wirksame Nachfrage nach Lakaien, Prostituierten, Lockspitzeln und ähnlichen Dienstleistern noch stärker sinken als ihr Angebot, und ihre besondere Qualifikation wird sehr tief im Wert sinken.

Im allgemeinen wird sich daher die Pyramide der Löhne aufstaffeln nach der ökonomischen Seltenheit der der Allgemeinheit nützlichen Qualifikation; und ferner wird die untere Pyramide der Minderwertigen im Verhältnis zur oberen viel kleiner und niederer sein, da hier kein Monopolverhältnis die Rassenmißhygiene erzwingt, die im Pauperismus und der sozialen Entwürdigung wurzelt. Und selbst die Spitze dieser unteren Pyramide wird noch über dem Spiegel des Pauperismus stehen, da die Gesellschaft reich genug ist, um karitativ zu ergänzen, was der Einzelne nicht durch eigene Arbeit zu beschaffen vermag.

Wie hoch aber auch das Lohnniveau jeder einzelnen Schicht, der Wert ihrer besonderen Art von Diensten, immer sein möge, unter allen Umständen fällt der Lohn in der reinen Ökonomie bei freier Konkurrenz mit dem „vollen Arbeitsertrage“ zusammen, wie die berühmte Formel lautet. Denn hier ist er durch keinen Abzug zugunsten eines Monopolisten gekürzt.

Und zwar bildet hier das Einkommen eines Bauern von normaler Körperkraft, Intelligenz und Willensstärke das Normalniveau der geringsten ökonomischen Seltenheit, und zwar eines Bauern auf unverschuldetem ausreichendem Grundstück, das er mit den zurzeit durchschnittlichen Methoden und Werkzeugen bearbeitet. Denn in der reinen Wirtschaft, wo das Klassen-Monopolverhältnis der Bodensperrung nicht besteht, ist Boden „freies Gut“. Jeder mag sich nehmen, so viel er will und bebauen kann: aber eben deshalb borgt niemand auf dieses Unterpfand, denn freies Gut ist wertlos, und das Wertlose kann kein Pfand bilden.

Über diesem Normalniveau staffelt sich hier die Pyramide der Lohnniveaus nach ihrer „natürlichen Distanz“. Und jedes Lohnniveau stellt auf die Dauer in der reinen Wirtschaft den „vollen Arbeitsertrag“

dar: denn jede Verschiebung in der natürlichen Distanz ruft sofort den Konkurrenzkampf hervor, der sie wieder herstellt.

Diese Regel erleidet auch in dem denkbaren Falle keine Ausnahme, daß jemand ein Werkgut fremden Eigentums unter der Bedingung mietet, einen bestimmten Teil der Mehrbeschaffung an den Vermieter abzutreten, solange das Mietsverhältnis dauert. Denn hier wird der Ertrag der Arbeitsleistung durch eine nach dem allgemeinen Zustand der Gesellschaft überdurchschnittliche Ausrüstung auch über den Durchschnitt vermehrt, und der Wert der Arbeitsleistung vermehrt statt vermindert (Peters Hobel).

In diesem Sinne beginnt Altmeister Adam Smith das achte Kapitel „vom Arbeitslohn“ des ersten Buches seines berühmten „Völkerwohlstandes“ mit folgenden Worten: „Das Erzeugnis der Arbeit bildet ihre natürliche Belohnung oder den Arbeitslohn. In jenem ursprünglichen Zustande der Dinge, der weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Erzeugnis der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder Gutsbesitzer noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen hatte.“

ββ) In der politischen Ökonomie.

(Der Monopollohn der kapitalistischen Wirtschaft.)

Aber Smith fährt unmittelbar anschließend fort: „Aber dieser ursprüngliche Zustand der Dinge, in welchem der Arbeiter das gesamte Erzeugnis seiner Arbeit allein genoß, konnte nicht über das erste Auftauchen des Grunderwerbes und der Kapitalansammlung hinaus andauern. Er war deshalb lange Zeit vor dem Auftreten der bedeutendsten Verbesserungen in den erzeugenden Kräften der Arbeit bereits zu Ende, und es würde zwecklos sein, die Wirkungen, die er auf den Arbeitslohn gehabt hätte, noch weiter auszuführen.“

Wir kennen den Grund, aus dem heraus Smith es für zwecklos hielt, diesen naheliegenden Gedanken weiter auszuführen. Er ist in der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“ befangen, hält die „volle Okkupation“ des gesamten Bodens durch rein ökonomische Besiedlung und daher die Bildung einer Klasse von hablosen „Arbeitnehmern“ für unvermeidlich!

Wir hüten uns vor dieser falschen Annahme; aber wir wissen bereits, daß seine Schlüsse daraus unanfechtbar sind: sobald die volle Okkupation einmal gegeben ist, gleichviel ob ökonomische Vollbesiedlung oder juristische Sperrung, kann „das ganze Erzeugnis seiner Arbeit dem

Arbeiter nicht mehr gehören". Er hat mit dem Gutsbesitzer und dem Arbeitgeber zu teilen, hat ihnen unter dem Zwange des „Klassen-Monopolverhältnisses", den Monopolgewinn der Grundrente oder des Kapitalprofits abzutreten.

Was ihm bleibt, ist der „Monopollohn".

Der Monopollohn ist der „volle Arbeitsertrag" vermindert um den Monopolgewinn.

Der Monopolgewinn bestimmt sich nach unserer allgemeinen Wertformel: nach der „relativen Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses", wenn man subjektiv, von der Seite der Kontrahenten; — und nach der „relativen ökonomischen Seltenheit", wenn man objektiv, von der Seite des Marktes aus, das Kräftespiel betrachtet. Der Lohn bestimmt sich bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Dienste nur nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage.

Die Monopolisten des Grundeigentums konkurrieren untereinander und mit den Monopolisten des Kapitaleigentums, die auch untereinander konkurrieren, um die auf dem Markte angebotenen Dienste. — Auf der anderen Seite konkurrieren die „freien" Arbeiter unter sich um die auf dem Markte angebotenen Löhne. Wo sich Angebot und Nachfrage ausgleichen, steht der Lohn: und er ist immer ein „Monopollohn", d. h. ein durch einen Abzug, den Monopolgewinn, verringerter Lohn.

Denn die Aussperrung alles Grund und Bodens durch das privatrechtliche Klassenmonopol des Gewalteigentums verschafft ihm eine künstliche ökonomische Seltenheit, auch ohne Verabredung der Eigentümer untereinander. Jeder von ihnen strebt nach dem Optimum seines Gesamtprofites: dieser würde Null, wenn er gar keine Arbeiter bezahlte, und ebenfalls Null, wenn er allen Arbeitern ihren vollen Ertrag bezahlte. Das Optimum liegt also irgendwo zwischen diesen extremen Punkten, und hier stellt sich im Preiskampfe der Lohn einerseits, der Monopolgewinn andererseits ein.

Die Klasse der Arbeiter insgesamt ist daher gezwungen, einen so bestimmten Teil ihres Gesamterzeugnisses der Klasse der Besitzer der Produktionsmittel insgesamt abzutreten. Den ihnen verbleibenden Rest teilen die Arbeiter unter sich nach der Staffelung der Qualifikation, nach der „Seltenheit der Vorbedingungen". Das heißt in der kapitalistischen Gesellschaft ihr „natürlicher", d. h. ihr bei freier Konkurrenz auf dem Markt der Dienste sich ergebender Lohn.

Nur liegt das Normalniveau der größten Unseltenheit hier viel tiefer. Es wird hier bestimmt durch das Einkommen des normalen

Landarbeiters, des unmittelbaren Opfers des ehemals feudalen Bodenmonopols. Denn die Zuwanderung in die Industriebezirke, die immer in dem Maße erfolgt, wie hier die höheren Niveaus steigen, hält alle Niveaus auf die Dauer in ihrer natürlichen Distanz. Und nur in dem Maße, wie unter günstigen Umständen dieses Normalniveau der Landarbeiterklasse steigt, kommen alle höheren Niveaus mit empor. Zum Glück ist das bei der freien Konkurrenz auf dem Markte der Dienste, d. h. nach erlangter Freizügigkeit, immer der Fall, da die Fortwanderung die ökonomische Seltenheit der Landarbeiter erhöht, — und nur darum sehen wir alle Löhne jetzt um uns steigen.

2.2. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Dienste.

αα) In der reinen Ökonomie.

(Der Monopolistenlohn.)

Auch in der reinen Wirtschaft sind, wie bereits dargestellt, Fälle denkbar, wo ein Dienstleistender ein Monopol besitzt, weil die Konkurrenz nicht eingreifen kann.

Hier sind sogar rechtliche Monopole denkbar. Wenn die Freibürgerschaft z. B. einem verdienten Arbeitsveteranen das ausschließliche Recht verleiht, eine Sehenswürdigkeit, z. B. ein Museum, gegen bestimmtes Eintrittsgeld zu zeigen, so kann sein Einkommen daraus hoch über dem bei freier Konkurrenz von ihm zu erzielenden vollen Ertrage seiner geminderten Arbeitskraft stehen. Ebenso könnte eine Gemeinschaft gewisse einträgliche Ämter ein für allemal den Nachkommen eines besonders hochgeehrten Mannes, etwa ihres Propheten, vorbehalten. Selbst das wäre harmlos für den sozialen Verband, so harmlos, wie etwa eine aus öffentlichen Mitteln gezahlte Dotation oder Pension. Es wäre „Steuer", die immer Abzug vom Einkommen der Einzelnen für öffentliche Zwecke sit. Das soziale Gleichgewicht könnte sie unter solchen Umständen so wenig stören wie Aufwände für andere öffentliche Luxuszwecke.

Andere dauernde Monopole eines Dienstleisters sind in der reinen Ökonomie nicht denkbar, sondern nur schnell vorübergehende Monopole, deren Gewinn dann aber Erpressung ist oder dicht daran streift. Wenn der einzige Lotse, der draußen ist, von dem Kapitän eines Schiffes in Seenot einen Preis verlangt, der den gewöhnlichen Preis um viel mehr übersteigt, als der Qualifikation so hohen Mutes entspricht,

so erpreßt er einen Monopolpreis. Solche und ähnliche Fälle fallen aber im Grunde aus dem Rahmen unserer Erörterung, weil sie den Preis eines einmaligen Dienstes, nicht den Tauschwert des Dienstes, seinen Durchschnittspreis, beeinflussen.

ββ) In der politischen Ökonomie:

Der Monopollohn

ααα) Der vorkapitalistischen Wirtschaft.

Vor Erlangung der vollen Freizügigkeit ist die Konkurrenz auf dem Markte der Dienste mehr oder weniger beschränkt. Je nach dem Grade, in dem die Konkurrenz beschränkt ist, stellt sich der Monopollohn hier ein.

Den stärksten Grad der Einschränkung hat die Freizügigkeit im historischen Verlaufe erlangt in der Sklavenwirtschaft der Antike und der neuzeitlichen Plantagenkolonien einerseits und in der feudalen Großgutswirtschaft der Neuzeit andererseits. Hier war der Arbeiter entweder völlig „Sache", „Gut", oder doch an die Scholle gebunden, aller Freizügigkeit beraubt.

Unter diesen Umständen gleicht er dem Käufer, dem ein einziger Monopolist im Besitze seines unentbehrlichen Existenzmittels gegenübersteht. Hier kann der „Lohn", d. h. der Entgelt für den unfreien Dienst, wenn den „Herren" nicht außerwirtschaftliche Motive milde stimmen, bis unter das physiologische Minimum gepreßt werden, d. h. unter dasjenige Quantum, das hinreicht, um die Bilanz der Substanz und Energie des Körpers zu erhalten und die Aufzucht von so vielen Kindern zu gestatten, daß die „Rasse" sich in ihrem Bestande erhält.

Namentlich in der kapitalistischen Sklavenwirtschaft, d. h. derjenigen auf Sklavenarbeit aufgebauten Gesellschaftswirtschaft, die, bereits geldwirtschaftlich entfaltet, das Sklavenprodukt auf einem Markte verwertet, ist es, wie wir schon gezeigt haben, Folge einer ganz üblichen und als durchaus kaufmännisch-solide betrachteten privatwirtschaftlichen Kalkulation, unter bestimmten Verhältnissen den Sklaven bei härtester Arbeit und dürftigster Ernährung in einer bestimmten Zeit im wahrsten Sinne des Wortes zu „amortisieren", d. h. zu Tode zu arbeiten. Nämlich immer dann, wenn dank starken Zufuhren der Markt des menschlichen Arbeitsviehs überfüllt und daher sein Preis niedrig ist. Wo aber der Preis hoch ist, da gebietet das Prinzip der privatwirt-

schaftlichen Rentabilität, den Sklaven gut zu füttern, damit er seine Arbeitsenergie möglichst lange für die Zwecke seines Herren einsetzen kann. Man kalkuliert hier also Gebrauchswert und Abnützung genau so wie bei einem Arbeitspferde oder einer toten Maschinerie. Diese unmenschliche Rechnung findet sich ebenso in der antiken Sklavenwirtschaft Roms, wie in der modernen der amerikanischen Plantagenstaaten.

Auch aus der feudal-kapitalistischen Hörigenwirtschaft der Getreideproduktion Osteuropas sind solche Beispiele bekannt. Wenn auch hier die Ernährung der Arbeiter selbst selten bis unter das Minimum am ordinärsten Futter gepreßt worden sein wird, so ist doch oft genug das Minimum unterschritten worden, das zur Reproduktion der Rasse hinreicht. Hansson berichtet z. B. aus Schleswig-Holstein, daß die leibeigene Bevölkerung bei nur geringer ehelicher Fruchtbarkeit eine enorme Kindersterblichkeit aufwies: „So bewirkte die Leibeigenschaft gerade das, was sie verhindern sollte, einen Mangel an Arbeitskräften.“

Indessen kann dieses Minimum hier, wo die Zufuhr frisch gefangenen Menschenviehs unmöglich ist, auf die Dauer nicht unterschritten werden, weil dann der Feudalherr selbst unter dem Mangel an Arbeitern leiden würde.

Wir sehen, daß auch in diesen sämtlichen Fällen sich das Gesetz des Tauschwertes durchsetzt, das wir kennen: immer bestimmt das Optimum des Gesamtprofites den Wert, und das ist immer, auch hier, gegenüber der unfreien Arbeit, eine Abhängige der relativen, ökonomischen Seltenheit.

Im übrigen mag hier angemerkt werden, daß sowohl die kapitalistische Sklavenwirtschaft der Antike, wie die Hörigenwirtschaft der Neuzeit in das System der freien Arbeit übergeführt worden sind viel weniger, als man glaubt, aus idealistischen naturrechtlichen Motiven, als deshalb, weil die Monopolisten selbst erkannten, daß das Optimum des Gesamtprofits in der freien Konkurrenzwirtschaft wesentlich höher liegt als in der gebundenen Wirtschaft. In der Sklavenwirtschaft des Altertums stieg, nachdem das Mittelmeergebiet erst einmal gründlich ausgeleert war, die ökonomische Seltenheit und damit der Preis der Sklaven auf eine Höhe, die pflegliche Verwaltung dieses Eigentums erzwang, d. h. einen Lohn, der die Reproduktion der Rasse ermöglichte. So wurde der Sklave auf den großen Possessorenvillen zum Mancipium casatum, dem verheirateten Hörigen auf eigener Scholle. — Und in der Hörigenwirtschaft verfiel die Qualifikation der Leibeigenen, namentlich ihr Arbeits*wille*, ihre „Anspannung“ derart, daß ihr „Lohn“, so karg er

war, dennoch ihren „vollen Arbeitsertrag“ oft erreichte und sogar überschritt, zumal der Herr die Versorgungslast auf Lebenszeit zu tragen hatte. Das Monopol hatte sich hier wie dort selbst aufgehoben: denn der Mensch ist eben kein Arbeitsvieh. Einzelne Versuche zeigten, daß die Leistung freier Arbeiter ein viel höheres Optimum des Gesamtprofites abwarf, und so wurde denn allmählich die Emanzipation, natürlich unter der üblichen Plusmacherei, durchgeführt. Das ist das Geheimnis z. B. der Stein-Hardenbergschen Gesetze.

Wo in vorkapitalistischen politischen Ökonomien kleinere Kreise mit freier Konkurrenz bestehen, da stuft sich der Lohn der Konkurrenten natürlich ab nach der Seltenheit der Qualifikation. Hier gibt es soviel Lohnpyramiden wie getrennte Verkehrskreise, und in jeder bildet die örtlich unseltenste Qualifikation die Grundlage und den Bestimmgrund aller höheren Löhne. In den Städten stellen die Unqualifizierten dieses Normalniveau, den Nullpunkt der Skala dar. Ihr Lohnniveau steht natürlich, da die Konkurrenz hier nicht eingreifen kann, in gar keiner unmittelbaren Abhängigkeit von dem Lohn der unfreien Landarbeiter. (Eine mittelbare Abhängigkeit besteht nämlich meistens, weil hier die Kaufkraft der Landbevölkerung sehr gering ist, eine Tatsache, die nach dem „Gesetz der Beschaffung“ auf die Einkommen der städtischen Produzenten stark zurückwirken muß, wo kein Massenexport stattfindet.)

bbb) Der Übergangsperiode (der früh-kapitalistischen Wirtschaft).

Diese Betrachtung gestattet eine überaus elegante Ableitung der schweren pauperistischen Erscheinungen, die der Kapitalismus in seinen ersten Anfängen, namentlich in Großbritannien, über die Arbeiterschaft verhängte; eine Ableitung, die gleichzeitig beweist, daß die Konkurrenz nicht an sich, sondern nur unter dem gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnis der politischen Ökonomie für einzelne Teile der arbeitenden Klasse eine Macht des Fluches ist. Die Konkurrenz und der viel verschrieene Liberalismus, der sie entfesselt hat, sind im Gegenteil die Kräfte des Segens, die ganz allein das durch die feudale Gewaltpolitik geschaffene Massenelend bereits unmeßbar gemildert haben; und es erscheint mir zweifellos, daß sie in absehbarer Zeit dahin gelangen werden, es ganz aufzuheben.

Das klingt bis ins Ungeheuerliche paradox. Und doch werden wir sofort erkennen, daß es buchstäbliche Wahrheit ist, wenn wir uns

nur erinnern wollen, was wir über die Zusammenhänge der einzelnen Lohnklassen festgestellt haben. Wir sahen dort, daß durch die freie Konkurrenz der Arbeiter untereinander ein Prozeß der Ausgleichung sich vollzieht derart, daß der Lohn der oberen Klassen herabgezogen, der der unteren aber gehoben wird. Wenden wir diesen allgemeinen Satz auf die Verhältnisse der frühkapitalistischen Periode Großbritanniens an. Hier haben wir in der vorkapitalistischen Zeit in den Städten einen Stand von Handwerkern, die ihr bescheidenes Brot haben. Das Gewerbe entfaltet sich langsam; je länger, je mehr fühlt es sich unerträglich beengt und gehemmt durch die Fesseln des Feudalsystems, und nach langen schweren Kämpfen gelingt es dem Liberalismus, die Burg der Gegner zu brechen. Der freie Zug der Bevölkerung wird mit manchen anderen Rechten gewonnen. Die Abwanderung setzt ein, erst tröpfelnd, dann, in dem Maße, wie die städtischen Gewerbe Brotstellen erschließen, immer mächtiger. Die Hungerkonkurrenz reißt die Löhne und Arbeitseinkommen der alten städtischen Handwerker und Arbeiter in die Tiefe, und alle Pforten der Hölle scheinen sich aufgetan zu haben. Den ersten Beobachtern, den Malthus, Ricardo und ihren sozialistischen Zeitgenossen, erschienen diese furchtbaren Erscheinungen als ein wirtschaftsgeschichtliches Novum, als etwas noch nie Dagewesenes, das jetzt mit einemmal, wie aus dem Nichts gestampft, in den Gewerbszentren selbst entstanden sei. Und auch heute noch blendet dieser alte Irrtum die Augen fast aller Volkswirte. Es war aber ein Irrtum! All diese himmelschreiende Not, all dieses schmutzige Elend, all diese grauenhafte Erniedrigung ganzer Volksmassen waren nicht im mindesten Nova, sondern uralte Tatsachen; und sie waren nicht erst soeben in den Städten *entstanden*, sondern sie waren nur soeben auf dem städtischen Schauplatz *erschienen*, nachdem sie all die Zeit an einer Stelle zusammengedrängt waren, auf die die Blicke der städtischen Volkswirte nie gefallen waren.

Diese Stelle war das platte Land! Hier, auf den Besitzungen der großen Feudalherren, in den Höhlen der hörigen Bauern, fern von den Stätten, auf die die Augen der ersten Beobachter des Wirtschaftslebens wie hypnotisiert gerichtet waren, hatte menschliches Elend längst den höchsten Grad erreicht, der denkbar ist, bis zur Vernichtung der Reproduktionskraft der Rasse. Denken wir an die Schilderungen, die Labruyère von den französischen Bauern, die Gray von den irischen, E. M. Arndt von deutschen, und die Kropotkin von den russischen Bauern der präkapitalistischen Zeit gibt, von jenen menschenähnlichen

Tieren, die in Erdhöhlen wohnen, schwarzes Brot essen, und den Acker ihres Herren umwühlen, denken wir an jene „Wilden", von denen Taine erzählt, an jene zottigen Bauern der Auvergne, die herabsteigen von ihren Berghöhlen, blutgierig, verelendet, wie hungrige Wölfe!

Bis die Revolution ihnen das Recht der Freizügigkeit gab, hatten diese Ackersklaven ihr eigenes Dasein geführt, fern jeder Kultur, gelöst aus dem Zusammenhang mit dem übrigen Volke. Niemand hatte ihrer acht, niemand wußte etwas von ihren Leiden, die wie in einem verborgenen Reservoir Jahrhunderte hindurch aufgesammelt wurden. Als dann aber der trennende Damm durch die städtische Revolution durchbrochen wurde, als die Freizügigkeit erkämpft war, da ergoß sich mit einem Male diese ganze ungeheuere Masse alten, aufgehäuften Elends über die Städte und ihre unglücklichen Bewohner. Und nun freilich riß die Hungerkonkurrenz dieser auf das äußerste denkbare Maß menschlicher Entwürdigung herabgedrückten Unglücklichen auch die Löhne der alten städtischen Arbeiter in die Tiefe: hatten sie vorher in anständigen Häusern gelebt, so mußten sie sich jetzt mit denselben Schweineställen begnügen, an die ihre Wettbewerber von Jugend an gewöhnt waren; hatten sie bis jetzt von Rindfleisch und Weißbrot gelebt, so mußten sie sich jetzt ebenso wie sie mit Kartoffeln und Schwarzbrot ernähren, und furchtbar war für sie der Sturz. Aber man darf doch dabei nicht, wie es regelmäßig geschieht, übersehen, daß ganz der gleiche Prozeß, der Hunderttausende in das tiefste Elend stürzte, andere Hunderttausende aus dem tiefsten Elend erlöste. Denn für jene feudalen Hintersassen, die ihrem Kerker entronnen waren, war das Elend von Manchester und Liverpool immer noch ein Emporstieg.

Kurz und gut, was den Beobachtern bis jetzt regelmäßig als ein Prozeß erschien, der nichts als Elend und Not über die Welt brachte, das war in der Tat ein Prozeß der Ausgleichung zwischen zwei, bis dahin durch eine unüberschreitbare Grenze geschiedenen, Klassen der Bevölkerung, einer relativ hoch, und einer unglaublich tief stehenden, die plötzlich miteinander in Verbindung gebracht wurden. Man hat bis jetzt immer nur die eine Seite gesehen, den Niedergang der höheren Klasse, aber man kann dem Vorgang nur gerecht werden, wenn man auch die Rückseite der Medaille ansieht, nämlich den Aufstieg der unteren Klasse. Für die Einwanderer war der Prozeß der Ausgleichung ein Segen, wie er für die alten Städter ein Fluch war. Dieser Prozeß der Ausgleichung erfolgte zuerst mit ungeheuerer Gewalt, solange, bis der Überschuß der in den Großgrundbezirken aufgestauten Proletariermassen abgeströmt

war. Dann begann unter der Wirkung der freien Konkurrenz, dank der durch die Abwanderung und Auswanderung sich immer mehr verschärfenden Leutenot, die Hebung der Landarbeiterlöhne, die seitdem ohne Ende fortgeschritten ist, und mit der sich der Lohn der städtischen Arbeiter regelmäßig mitgehoben hat. Diesem Prozeß ist kein Ende abzusehen. Die Löhne werden immer weiter steigen, zunächst durch den immer höheren Aufschlag von Transportkosten, den die Heranführung der Wanderarbeiter bedingt, und dann hoffentlich in nicht allzu ferner Zeit durch eine Umwälzung der Eigentumsverhältnisse in den Gebieten des höchsten sozialen Druckes im äußersten Osten. Und auch dieser letzte Hammerschlag, der die Fesseln der mündig gewordenen Menschheit ganz zerbrechen wird, wird geführt werden von dem arg verlästerten Liberalismus, dem Widerpart und Besieger des Feudalstaates.

Wir sehen also, die freie Konkurrenz ist völlig unschuldig. Sie hat vom ersten Tage ihres Wirkens an den Durchschnittslohn der menschlichen Arbeit in immer steigendem Maße erhöht: es war nicht ihre Schuld, daß der Durchschnitt im Anfang viel niedriger sein mußte, als das bisherige Einkommen der städtischen Arbeiterschaft, so daß sie jahrzehntelang in schwere Not geriet, bis die freie Konkurrenz das Durchschnittslohnniveau wieder so hoch hatte heben können, wie jenes Sonderlohnniveau vor der großen Ausgleichung gestanden hatte. Um die ganze Menschheit zu erlösen, mußte der Liberalismus vor allem die entwürdigten Sklaven des Großgrundeigentums erlösen. Der städtische Arbeiter jener Zeit mußte die Zeche bezahlen. Und das war gewiß traurig für ihn. Aber was bedeutet das Leid einer Generation gegen den Fortschritt eines ganzen Volkes? Eine Generation ist nur ein Laubkleid am Stamme des Volkstumes; der Frühling bringt es, der Herbst wirft es nieder. Was macht es aus, wenn ein Sommersturm einen Teil der Zweige und Blätter vorzeitig vom Stamme schleudert? Wenn nur der Stamm selbst, der eigentlich Lebende, der ewige Erneuerer, durch den Sturm der Todfeinde ledig wird, die sein Mark bedrohen!

3.3. Der Bankerott der früheren Lohntheoretik.

Diese Lohntheorie, die alle Tatsachen aller bekannten politischen Ökonomien auf das einfachste ableitet, erhält erst dann ihre richtige Bedeutung, wenn man sie sich von dem Hintergrund der übrigen Lohntheorien abheben läßt, die sich in dem desperatesten Zustande befinden, der gedacht werden kann.

So desperat, daß es im Grunde noch Schönfärberei ist, wenn man überhaupt noch von einer „Lohntheorie“ spricht. Die moderne Wissenschaft hat gar keine Lohntheorie mehr, seit sie aus guten Gründen gezwungen gewesen ist, die klassische Lohntheorie aufzugeben. Und sie ist völlig außerstande, das drängendste Problem der Gegenwart zu beantworten, das folgendermaßen lautet: wie ist es zu erklären, daß die industriellen Löhne, trotz aller Rückschläge in Krisenzeiten, auf die Dauer eine steigende Tendenz haben, obgleich doch das Angebot auf dem Arbeitsmarkte in der Regel, von einzelnen Momenten exaltierter Hausseperioden abgesehen, die Nachfrage übersteigt?

Daß Arbeitskraft eine „Ware“ ist, d. h. daß ihr Preis durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt wird, läßt sich unmöglich bestreiten. Und dennoch steigt dieser Preis bei dauernd vorhandenem Überangebot der Ware. Unbegreiflich! Die ganze Konkurrenztheorie kommt ins Schwanken!

Chevallier behauptet, vielleicht in Anlehnung an Carey-Bastiat, daß der Lohn mit der Produktivität der Arbeit steige. Bei Lichte besehen ist seine Behauptung nichts besseres als eine etwas anspruchsvoll auftretende Umschreibung der Tatsachen, wie sie die neueste Industrieentwicklung darbietet. Er stößt sich nicht daran, daß wir Zeiten steigender Produktivität und dennoch scharf fallender Industrielöhne kennen — ich erinnere nur an die deutsche Entwicklung nach etwa 1450 oder an den Anfang der kapitalistischen Epoche in Großbritannien — und er gibt vor allem keinerlei Andeutung, wie sich die Parallelität: Produktivität-Lohn im Getriebe des Preiskampfes durchsetzen sollte.

Die deutschen Nationalökonomen, soweit sie sich nicht mit Malthusschen Trugschlüssen abfinden, ziehen sich auf die Behauptung zurück, es gebe gar kein einheitliches Lohnniveau, sondern unzählige ganz verschiedene Lohnklassen, jede mit ihrem eigenen Arbeitsmarkte, mit ihren eigenen Ansprüchen und historisch gegebenen Gewohnheiten. Daher sei das Suchen nach einer Theorie „des“ Lohns gegenstandslos, denn es gebe gar nicht „den“ Lohn!

Ich habe diese Ausflucht einmal gegen Ed. Bernstein als „einen Verzweiflungsakt der dekadentesten Vulgärökonomik“ bezeichnet.

Daß es verschiedene Lohnklassen gibt, war wahrlich keine Entdeckung, die Ad. Smith, Ricardo und Marx zu machen versäumen konnten. Hat doch Smith aufs glücklichste und ausführlichste die Bedingungen entwickelt, die zur Differenzierung der Lohnklassen führen mußten:

Schwierigkeit, Gefährlichkeit, lange Lehrzeit usw. Aber sie waren denn doch zu gute Köpfe, als daß sie über den Verschiedenheiten die Einheit hätten übersehen können: sie sahen den Wald trotz der Bäume.

Wir haben eben betrachtet, was „der Lohn" in ihrem Sinne ist, die Statik des Systems, das sich in seinen einzelnen Lohnniveaus zur Pyramide staffelt, entsprechend der „natürlichen Distanz", die der relativen ökonomischen „Seltenheit der Vorbedingungen" entspringt — und seine Dynamik, die diese Distanz immer wieder herzustellen tendiert, wenn irgendwo eine Störung eingetreten ist: den Prozeß der Konkurrenz, der in schneller Anpassung durch Berufswechsel und in langsamer Anpassung durch Berufswahl den „natürlichen" Wert jedes Dienstes wiederherstellt.

Dieses Durchschnittsniveau aller Lohnklassen in ihrer natürlichen Distanz voneinander, dieser organische, elastische und doch enge Zusammenhang, das ist dasjenige, was die großen Theoretiker A. Smith, Ricardo und Marx als „das" Lohnniveau betrachtet haben. Wenn sie vom Steigen oder Fallen des Lohnes sprachen, so meinten sie das Steigen und Fallen dieser Pyramide von Lohnstufen, wie sie auch vom Steigen und Fallen des „Profits" sprachen, obgleich ihnen wahrlich nicht entging, daß es sehr verschiedene „Profitstufen" oder „Profitklassen" gab, je nach Risiko, Bequemlichkeit, sozialer Ehre einer Unternehmung usw.

Man hat sich lange damit getröstet, daß der Reallohn der untersten städtischen Lohnklasse, der „Ungelernten", nicht steigt. Für sie sollte, so meinte z. B. v. Schönberg, das „eherne Lohngesetz" seine Richtigkeit haben. In den höheren Lohnklassen aber wüchse die „relative Seltenheit", und so stiege hier der Lohn.

Der Trost war von kurzer Dauer! Niemand kann mehr daran zweifeln, daß in Großbritannien der Reallohn auch der Ungelernten sehr beträchtlich gestiegen ist: Giffens Untersuchungen lassen keinen Widerspruch zu. Und auch für Deutschland läßt sich die Tatsache kaum noch bestreiten. Es ist also nichts mit dem ehernen Lohngesetz für die städtischen Ungelernten!

Ihr Lohn steigt — und dennoch herrscht fast immer ein Überangebot auf ihrem Teilmarkt?!

Damit war der Bankerott dieser Lohntheoretik erklärt. Nun: das Problem ist nur für den Industriezentristen unlösbar. Für die „geozentrische" Auffassung bietet es nicht die mindeste Schwierigkeit.

Die niederste Lohnklasse, die zahlreichste und schlechtest gestellte, diejenige, deren Konkurrenz das Emporsteigen aller anderen Klassen am stärksten zurückhält, wird nämlich nicht durch die „Ungelernten" der Industrie gebildet, sondern in jeder Volkswirtschaft mit Freizügigkeit durch die Landarbeiter!

Der ländliche Arbeitsmarkt ist nun aber nicht überführt, sondern unterführt! Die Nachfrage nach Arbeitskraft wird hier, dank der Massenfortwanderung, durch das Angebot nicht nur nicht übertroffen, sondern bleibt in einem steigenden Maße unbefriedigt, je mehr die intensive, kapitalistische Agrikultur sich verbreitet. Darum muß auf diesem Teilmarkte der Preis der Ware Arbeitskraft regelmäßig steigen — und darum steigt die Lohnklasse der städtischen Ungelernten trotz dem ehernen Lohngesetz, und die höheren Lohnklassen trotz dem Überangebot von Arbeit auf ihren Teilmärkten. Die Basis der Lohnpyramide hebt sich, und mit ihr heben sich alle höheren Stockwerke.

Das ist des Rätsels einfache Lösung! Wer Schwierigkeiten hat, sich in abstrakten Formeln zurecht zu finden, kann sich den Vorgang ebenso einfach durch folgende praktische Überlegung klar machen: die Industrie braucht fortwährend Zuzug ländlicher Arbeitskräfte, um ihren Bedarf an „Händen" zu decken. Sie muß daher den Landproletariern immer ein Einkommen anbieten, das ihr bisheriges Lohnniveau genügend übersteigt, um sie zum Fortwandern zu bewegen, wobei übrigens die Industrie regelmäßig auch die Konkurrenz überseeischer Kolonialgebiete zu schlagen hat. Dadurch steigt der Landarbeiterlohn auf ein höheres Niveau, da das Angebot auf diesem Teilmarkte mit der Abwanderung sinkt, und die Grundherren gezwungen sind, höhere Löhne zu bewilligen. Dieses höhere Landlohnniveau muß die Industrie beim nächsten Bedarf wieder überbieten, und so steigt langsam in Stadt und Land der durchschnittliche Lohn aller Stufen, die ihren „natürlichen" Abstand bewahren.

Hier haben wir einen ersten Beweis für das, was die geozentrische Theorie im Gegensatz zur industriezentrischen leistet.

bb) Der Gewinn an Gütern.

1.1. Bei freier Konkurrenz auf dem Markte der Güter.

(Der „natürliche Wert".)

Die Güter, bei deren Austausch kein Monopolverhältnis einspielt, nennt man, wie gesagt, die „beliebig reproduzierbaren"

Güter. Das sind die Güter, die in jeder Masse erzeugt und hergestellt, d. h. produziert werden können, wie der Markt sie wirksam nachzufragen „beliebt", und, wie die Produzenten sie herzustellen „belieben". Die Begriffsbestimmung schließt sowohl das faktische wie das rechtliche Monopol aus: denn solche Güter, deren Eigentum ein natürliches Monopol darstellt, weil sie nur in absolut begrenzter Menge vorhanden sind oder reproduziert werden können, können eben nicht „beliebig" reproduziert werden; z. B. ein Bild von Velasquez oder Johannisberger Kabinettwein, der auf einem Acker von absoluter räumlicher Begrenzung und absoluter Maximaltragkraft wächst. Und ebenso schließt die Begriffsbestimmung das rechtliche Monopol aus: denn solche Güter, deren Herstellung einem oder einigen Monopolisten kraft öffentlicher Verleihung vorbehalten ist, können oder vielmehr dürfen die nicht berechtigten Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft eben nicht ihrerseits reproduzieren, so stark der Monopolgewinn sie auch locken mag; und der privatrechtliche Monopolvertrag schließt die freie Konkurrenz ausdrücklich aus.

Alle Güter aber, an deren Produktion sich ohne natürliches oder rechtliches Hindernis alle Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft beteiligen können und dürfen, sobald ihr Preis ihnen diese Beteiligung wünschenswert macht, sind „beliebig reproduzierbare" Güter und werden durch die Konkurrenz auf ihren „natürlichen Wert" gebracht, d. h. auf den Durchschnittspreis, bei dem ihre Produzenten bei gleicher Qualifikation ihrer Arbeitsenergie und gleicher Arbeitslast weder einen größeren noch einen geringeren Gewinn erzielen als die Produzenten aller anderen beliebig reproduzierbaren Güter. Ihr Tauschwert in der stationären Wirtschaft ist gleich diesem, ihrem natürlichen Wert.

Dabei ist es völlig gleichgültig, ob die Güter von größerer oder geringerer natürlicher Seltenheit und daher von größerem oder geringerem Tauschwert sind. Radium hat Fabelwert: dennoch gewährt es seinem Produzenten keinen überdurchschnittlichen Gewinn. Denn der Konkurrenzkampf zwischen den Produzenten von Radium und etwa Eisen oder Steinkohlen kann nicht eher zur Ruhe kommen, als bis sich beide Tauschwerte in derjenigen Relation befinden, die den beiderseitigen Produzenten den gleichen Gewinn gewährt, gleich immer unter der Reduktion ihrer relativen Qualifikation auf den uns bekannten Generalnenner. Natürlich verdient ein Chemiker, der das subtile Verfahren der Radiumerzeugung zu handhaben versteht, ein höheres Arbeitseinkommen, als der ungelernte Arbeiter, der zutage liegendes Eisen bricht. Aber dieser

Unterschied des Arbeitseinkommens fließt nicht aus dem Preise des Produkts, sondern aus dem Preise der Arbeitsenergie. Das können wir sofort daran erkennen, daß umgekehrt der an der Eisenerzeugung beteiligte Hütten- und Bergingenieur entsprechend höher bezahlt wird als der an der Radiumerzeugung beteiligte Laboratioriumsdiener.

αα) In der reinen Ökonomie.
(Die objektive Äquivalenz.)

In der stationären reinen Wirtschaft stehen die Tauschwerte aller beliebig reproduzierbaren Güter auf dem Punkte der absoluten objektiven Äquivalenz.

Denn hier sind alle Arbeitseinkommen aller gleich qualifizierten Kräfte, wie wir wissen, gleich. Der Produzent realisiert im Preise seiner während einer Epoche verkauften Güter dieses sein Arbeitseinkommen als Gewinn, d. h. er verdient an jeder Wareneinheit den entsprechenden Anteil: dieser „Einzelprofit“ zuzüglich seiner Kosten an Gütern und Diensten der Beschaffung und Verwaltung bildet den Tauschwert der Einheit.

Wir stutzten am Schlusse unserer Erörterungen über den Wert in der Personalwirtschaft vor der Tatsache der subjektiven Äquivalenz der ausgetauschten Waren. Wir sagten: „Die Aufwände verschiedener Arbeiter an Energie sind gänzlich inkommensurabel, weil die Energie selbst von verschiedener Qualität ist; wie will man leichte und schwere, qualifizierte und unqualifizierte, Landwirts- und Handwerkerarbeit vergleichen?!“

Nunmehr haben wir den gesellschaftlichen Prozeß dargestellt, auf den wir damals hinwiesen, der „hinter dem Rücken der Produzenten“ die Aufgabe löst, die wir in der personal-ökonomischen Betrachtung als dort unlösbar erkannten: die Aufgabe, ungleiche Aufwände gleich qualifizierter Energie und gleiche Aufwände ungleich qualifizierter Energie an einem gemeinsamen Maßstab vergleichbar zu machen. Das ist der gesellschaftliche Prozeß der Konkurrenz, der im Tauschverkehr die objektive Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung überall da „wo kein Monopolverhältnis einspielt“, dadurch herbeiführt, daß er die sämtlichen Arbeitsaufwände auf ihren Generalnenner bringt.

Diese absolute objektive Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung besteht in der reinen Ökonomie bei jedem Tauschakt, auch bei dem Tausch der Dienste gegen Güter.

ββ) In der politischen Ökonomie.

(Der Profit.)

In der politischen Ökonomie aber besteht die objektive Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung, wenn kein Monopolverhältnis einspielt, nur bei den Tauschakten, die von Mitgliedern derselben sozialen Klasse abgeschlossen werden.

Zwischen den Mitgliedern verschiedener sozialer Klassen aber besteht keine Äquivalenz der Leistungen.

Selbst zwischen den Mitgliedern der verschiedenen Schichten, die die herrschende Klasse zusammensetzen, besteht keine Äquivalenz: die jeweils am Ruder befindliche Schicht, je nachdem das landed oder das moneyed interest, benutzt das Klassenmonopol der Staatsverwaltung in der Regel mit bedeutendem Erfolge zu dem Zwecke, das Einkommen ihrer einzelnen Mitglieder auf Kosten der Genossen an der Staatskrippe zu erhöhen, indem sie den Schlüssel der Verteilung des „Gesamtmehrwertes“, den die Unterklasse abzutreten hat, für sich günstiger stellt. Das ist z. B. die Wirkung unserer Agrarzölle und Liebesgaben.

Vor allem aber besteht keine Äquivalenz zwischen den Leistungen der Ober- und der Unterklasse.

Und zwar auch nicht beim Tausch auf dem Markte der Güter. Alle Erwerbszweige, die ein Mitglied der Unterklasse ergreifen kann, zu denen es die „Vorbedingungen“ besitzt, tragen ihm nur das Einkommen seiner Klasse je nach seiner Qualifikation, ob er nun Güter oder Dienste produziere. Ein Lumpensammler z. B. ist selbständiger Produzent von „Gütern“, kann aber doch zu keinem höheren Einkommen kommen, als die Dienstleistenden seiner Klasse, weil die Konkurrenz es immer in der „natürlichen Distanz“ hält.

Solche Fälle sind aber selten, weil für die meisten selbständigen Güterproduktionen „Vorbedingungen“ erforderlich sind, über die der Produzent der Unterklasse nicht verfügt: die ausreichenden „Produktionsmittel“, d. h. in personalwirtschaftlicher Betrachtung: die Beschaffungsgüter. Das liegt in seiner Definition: wer über ausreichende Beschaffungsgüter verfügt, gehört nicht zur Unterklasse. Darum sind die „freien“, d. h. der Beschaffungsgüter entbehrenden „Arbeiter“ in der ungeheueren Mehrzahl aller Fälle gezwungen, nicht Güter, sondern Dienste zu produzieren — und darum besteht die Nichtäquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung in der überwiegenden

Mehrzahl aller Fälle beim Austausch von Diensten gegen Güter, d. h. gegen Lohn. Der Arbeiter erhält seinen „vollen Arbeitsertrag“ unter Abzug des Monopolgewinns, den sein „Anwender“ aus der Oberklasse einstreicht. Das haben wir zur Genüge betrachtet.

Innerhalb der Klasse der Anwender aber besteht bei allen Tauschakten, bei denen kein Monopolverhältnis einspielt, die volle Äquivalenz zwischen Leistung und Gegenleistung; die Konkurrenz zwischen ihnen gleicht die Profite genau so aus, wie die Konkurrenz zwischen den Arbeitern die Löhne.

Dieser Satz bedarf, — nicht einer Einschränkung, wohl aber einer doppelten näheren Bestimmung:

Erstens: in der Summe, die ein „Kapitalist“ — das ist ein Produzent der Oberklasse, der unter keinem Monopolverhältnis im Tauschverkehr steht, — als seinen „Reingewinn“ bucht, mischen sich zwei Bestandteile, die die Wissenschaft streng auseinander halten muß: der Arbeitslohn für seine qualifizierte Energie und der Gewinn oder Profit. Der erste Bestandteil, der „Unternehmerlohn“, hat in der stationären Wirtschaft den Wert der ökonomischen Seltenheit seiner „Dienste“ und muß bei der Berechnung des Profites vom Reingewinn abgesetzt werden. Der Profit ist der Reingewinn, vermindert um den Gehalt, den der Unternehmer einer gleich qualifizierten Kraft bezahlen müßte.

Es wird heute vielfach versucht, allen Unternehmergewinn als Lohn qualifizierter Arbeit auszugeben und dadurch zu rechtfertigen. Wir werden uns vor dieser Verwirrung, die jeder Blick auf den Zins von Obligationen, Hypotheken und Staatsschulden und die Dividende von Aktien ad absurdum führt, hüten, werden aber auch andererseits in dieser Betrachtung den reinen Profit des Kapitals streng von dem Lohn der Unternehmerarbeit trennen.

Zweitens: der Profit wird ganz in dem Sinne „ausgeglichen“, wie der „Lohn“. Das heißt: es gibt eine Anzahl von Niveaus des Profites, die durch die Konkurrenz in ihrer „natürlichen Distanz“ gehalten werden und zwar „nach den relativen Nachteilen der Anlage“, wie die Lohnniveaus nach der relativen Seltenheit der Vorbedingungen.

Je geringer die Sicherheit einer Anlage, um so höher ist ihr Profit: er umschließt eine „Risikoprämie“ von entsprechender Höhe. Das gleiche gilt für Anlagen, die dem Produzenten eine geringere soziale

Stellung in seiner Gesellschaft geben: auch darum ist z. B. der Profit eines in einem Rittergut oder gar Fideikommiß angelegten Kapitals geringer als der eines Industriekapitals, das außerdem noch eine höhere Risikoprämie bringen muß; und innerhalb dieser Gruppe ist der Profit eines Pfandleihers oder Bordellinhabers entsprechend höher als der eines Schiffsreeders oder Kanonenfabrikanten. Ähnlich wirkt die höhere oder geringere Aussicht auf besondere Konjunkturgewinne. Diese und ähnliche Dinge können sich in den verschiedensten Kombinationen verbinden: aber immer werden sich die Profite abstufen nach ihrer durch die relativen Nachteile der Anlage abgestuften „natürlichen Distanz"; ehe diese nicht hergestellt ist, kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Nur mit diesen beiden näheren Bestimmungen gilt also unser Satz, daß innerhalb der Klasse der Kapitalisten sich die volle Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung herzustellen „tendiert", in der stationären Wirtschaft also besteht, wo kein Monopolverhältnis einspielt.

Hier erhält die Formel: „Äquivalenz der Leistungen" einen neuen Umfang.

Bisher bedeutete sie: Gleichheit der Einkommen für gleiche Arbeitskräfte in gleicher sozialer Lage (und Relation der Einkommen im Verhältnis zur Qualifikation für ungleiche Arbeitskräfte in gleicher sozialer Lage). Jetzt bedeutet sie: g l e i c h e s E i n k o m m e n a u s P r o f i t b e i V e r w e n d u n g g l e i c h e r K a p i t a l m e n g e n (und Relation der Einkommen aus Profit im Verhältnis zur Ungunst der Anlage gleicher Kapitalmengen; diese nähere Bestimmung setzen wir im folgenden überall stillschweigend voraus). Ehe diese Ausgleichung nicht erreicht ist, kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Mit anderen Worten: alle Kapitalmengen bringen den gleichen „Prozentsatz", die gleiche „Profitrate" im Verhältnis zum Kapital. Tausend Pfund bringen in allen Anlagen den gleichen Profitsatz von sagen wir hundert Pfund. Das heißt, die Anlage von einer Million Pfund bringt dem Kapitalisten tausendmal so viel persönliches Einkommen aus Profit wie die Anlage von tausend Pfund.

Dieser G e s a m t p r o f i t kann durch nichts anderes realisiert werden als durch den Verkauf der produzierten Produkte, zumeist Güter. (Es können auch Dienste sein: Schauspieldirektoren z. B. kaufen und verkaufen Dienste.) Der E i n z e l p r o f i t ist daher der Gesamtprofit dividiert durch die Anzahl der Einheiten, durch die „Ziffer der Produktivität", wie wir sie nennen wollen. Und diese Ziffer hängt ab erstens

von der Natur der Ware: man kann mit dem gleichen Kapital im Jahre sehr viel mehr Stiefel herstellen als Automobile oder Dampfyachten — und zweitens von den Bedingungen des Betriebes: je schneller der Kapitalist sein Kapital „umschlägt", je öfter er es in gleicher Zeit umsetzt, um so größer ist im Verhältnis seine Produktivität, und um so geringer der Einzelprofit.

Auf diese Wertrelation, wo alle Waren ihren Verkäufern denjenigen Einzelprofit bringen, der auf gleiche Kapitalmengen den gleichen Profitsatz einträgt, tendiert in der realen kapitalistischen Wirtschaft der Marktpreis aller Waren, die unter keinem Monopolverhältnis stehen, hin; denn hier ist der Punkt der objektiven Äquivalenz zwischen den Kapitalisten, und hier steht daher der Tauschwert jeder einzelnen Ware: er ist „natürlicher Wert".

2.2. Unter dem Monopolverhältnis auf dem Markte der Güter.

Wo im Güterverkehr ein Monopolverhältnis einspielt, steht der Tauschwert der Monopolgüter im Verhältnis zu Nicht-Monopolgütern über dem „natürlichen Preise" der freien Konkurrenz, und zwar um den Monopolgewinn, dessen Höhe sich nach den uns bekannten Gesetzen bestimmt. Der Monopolgewinn an Gütern ist Aufschlag auf den natürlichen Preis, wie der Monopolgewinn an Diensten Abzug vom natürlichen Lohn der reinen Ökonomie ist, von dem „vollen Arbeitsertrage".

Wie wir immer wiederholt haben, gibt es „natürliche" und rechtliche Monopole. Die Bourgeoisökonomik hat der ersten Kategorie soviel Erscheinungen wie möglich untergeordnet, um die Herreneinkommen der Grundrente und des Profits als „natürliche", d. h. gleichzeitig notwendige und naturrechtlich gerechte Gewinne zu rechtfertigen. Wenn man aber genau hinsieht, so handelt es sich bei den sogenannten „Naturmonopolen" entweder um Erscheinungen, die auf ein ganz anderes Blatt gehören, oder um vereinzelte Glücksfälle — und der Rest ist nicht natürliches, sondern rechtliches, und zwar „politisch-ökonomisches" Monopol.

Gar nicht hierher gehörig sind gewisse Fälle, die überhaupt kein Privatmonopol darstellen, aber fahrlässigerweise hierher gerechnet werden, weil sie zufällig auch unter dem Namen „Naturmonopol" segeln, der aber hier ein lediglich geographisch-kommerzieller Begriff ist. So

z. B. hat Irland das „Naturmonopol“ besonders feuchter Luft, dank seiner insularen Lage. Darum kann man in Irland viel feinere Fäden spinnen als anderswo, wenigstens ohne künstliche, und das ist kostspielige, Anfeuchtung der Luft. Das ist technologisch sehr interessant, aber ökonomisch sehr gleichgültig: denn, da niemand in der Lage ist, die Luft über Irland für sich zu „okkupieren“, so kann er auch keinen Monopolgewinn aus ihr ziehen, und die Konkurrenz sorgt infolgedessen dafür, daß die Profite der irischen Spinner auf dem durchschnittlichen Satz gehalten werden. Man kann ebenso gut sagen, daß der Süden gegenüber dem Norden das Naturmonopol des Weinbaues, und die Tropen gegenüber den gemäßigten Zonen das Naturmonopol des Kautschukbaues besitzen.

Ein anderer Teil der zuweilen hierher gerechneten Fälle gehört in die Rubrik des Lohnes hoch qualifizierter Arbeitskraft: so z. B. die sogenannten Monopolgewinne, die der Besitz einer alten „Praxis“ Aerzten, Anwälten usw., und einer alten „Kundschaft“ Kaufleuten abwirft, wenigstens in allen den Fällen, wo nicht die Örtlichkeit entscheidet. Davon sofort.

Zu den Glücksfällen hinüber leitet das Monopol eines Markt- oder Fabrikationsgeheimnisses. Zum Teil spielt hier noch hohe Qualifikation als Techniker oder Kaufmann seine Rolle: aber die Entdeckung des Katzenmarktes durch den Knaben Whittington war ein reiner Glücksfall. Für Glücksfälle aber kann die Wissenschaft, wie für alle Singularitäten, kein Gesetz finden. Wenn jemand bei einem Trödler für ein paar Mark einen authentischen Tizian oder eine Amatigeige ersteht, die er dann für einen Riesenpreis an einen Sammler weitergibt, so ist solch ein Fall nicht anders zu rubrizieren, als der Fund eines Kohinoor oder Cullinan durch einen Spaziergänger in Südwestafrika. Hier überall besteht überhaupt keine Beziehung zwischen Leistung und Gegenleistung.

Was von den als „Naturmonopole“ gewöhnlich sonst noch angeführten Fällen nach diesen Abzügen noch übrig bleibt, erweist sich, wenn man genau hinsieht, sämtlich an ein bestimmtes Grundeigentum gebunden.

Dahin gehört vor allem das berühmteste Beispiel eines Monopolgutes, der seltene Edelwein. Ferner das „Naturmonopol“ der Floridazeder, die allein das zur Herstellung feiner Bleistifte brauchbare Holz liefern soll. Hierher gehören auch diejenigen Fälle großer „Praxis“ oder „Kundschaft“, die nicht auf hoher persönlicher Qualifikation, sondern auf der günstigen Örtlichkeit beruhen: der Lage an einem

Hauptarm oder gar Knotenpunkte des Verkehrs, auf einem Bergpaß, an einer „Umschlagsstelle", wo der Landverkehr in den Wasserverkehr mündet, am Kreuzungspunkt zweier Hauptstraßen, im Zentrum einer lebhaften Stadt. Warum aber „setzen sich" dem Geschäftsinhaber hier nicht so viele „Konkurrenten auf die Nase", daß seine Vorteile auf den Durchschnitt fallen? Weil das Monopol des Grundeigentums ihnen verbietet, sich an dieser Stelle niederzulassen! So z. B. ließ der Ring der Hotelbesitzer in Bad Gastein lange kein neues Hotel aufkommen: ihnen gehörte alles Land in guter Lage.

Wo der Betriebsinhaber so günstiger Stellen nicht selbst Eigentümer, sondern nur Mieter ist, da gestattet denn auch die Konkurrenz der anderen Kapitalisten dem Eigentümer, ihm den Monopolgewinn völlig abzujagen: er läßt ihm nur seinen „Unternehmerlohn" und den Profit seines Anlagekapitals.

Nun wird von einer wichtigen Schule der Ökonomik das Grundeigentum als „Naturmonopol", und sein Gewinn, die Grundrente, als „natürlicher Monopolgewinn" angesprochen, der in jeder denkbaren menschlichen Wirtschaftsordnung, wenn auch sonst alles nach dem „Naturrecht" eingerichtet wäre, grobe klassenbildende Verschiedenheiten der Einkommen und Vermögen herbeiführen muß.

Nach dieser Auffassung, die ihre klassische Ausbildung bei David Ricardo erhalten hat, soll die Grundrente entstehen als „Differentialrente" aus den „natürlichen" Unterschieden des Roh- und Reinertrages zwischen den Böden der verschiedenen Klassen.

Und zwar gibt es „natürliche" Unterschiede der Bodenbonität, d. h. der natürlichen Ergiebigkeit, und der Verkehrslage.

Da ceteris paribus, d. h. bei Verwendung gleicher Arbeit und gleicher Beschaffungsgüter auf die Flächeneinheit, der Boden höherer Bonität einen größeren Reinertrag bringt, als die Böden geringerer Bonität, so bestehen Ertragsdifferenzen zugunsten der besseren Ländereien: das ist in unserer Sprache der Monopolgewinn der ersten Klasse eines Produktionsmonopols, des Erzeugungsmonopols.

Wie aus den naturgegebenen Bonitätsunterschieden, so entstehen solche Ertragsdifferenzen auch aus den verkehrsgegebenen Bonitätsunterschieden: die dem Markt näher gelegenen Grundstücke haben einen Vorteil. Denn der städtische Käufer ist gezwungen, dem entferntesten, für die Versorgung des Marktes noch notwendigen, Landwirte außer seinen Gestehungskosten auch noch die Kosten des Transportes bis zum Markte zu vergüten: der näher wohnende Landwirt, der ja den gleichen

Marktpreis erhält, hat also aus den ersparten Transportkosten einen Vorteil, der seinen Reinertrag gerade so steigert, als bebaue er Land von entsprechend besserer Bonität: das ist der Monopolgewinn der zweiten Klasse eines Produktionsmonopols, des Transportmonopols.

Aus diesen „natürlichen" Vorteilen der „Rentierung" — so wollen wir beide Fälle zusammenfassen — entsteht nach Ricardo die Grundrente. Der Produktionsvorteil des Bodens höherer Rentierung fließt dem Grundeigentümer zu, da weder der Lohnarbeiter noch der kapitalistische Pächter sich seiner auf die Dauer bemächtigen können. Denn der Arbeiter wird durch die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkte auf den gesellschaftlich durchschnittlichen Lohnsatz, der Pächter durch die Konkurrenz auf dem Kapitalmarkte auf den durchschnittlichen Profitsatz herabgedrückt: wenn also der Ertrag vom Boden geringerer Rentierung Lohn und Profit ersetzt, so muß auf Boden höherer Rentierung ein Plus übrig bleiben, das als Rente dem Eigentümer zufließt. Sie ist „derjenige Teil des Erzeugnisses der Erde, welcher den Grundherren für die Benutzung der ursprünglichen und unzerstörbaren Kräfte des Bodens bezahlt wird".

Die Eigentümer des Bodens höherer Rentierung haben danach ein „Naturmonopol", das ihnen im Vergleich zu den Eigentümern des Bodens geringerer Rentierung einen Mehrgewinn abwirft. In diesem Sinne schreibt Ricardo: „Ich sehe die Rente immer als Ergebnis eines teilweisen Monopols an."

Wenn diese Ableitung der Grundrente richtig ist, so muß sie sich auch in der reinen Ökonomie in gleicher Höhe durchsetzen.

Nun, wir wissen wenigstens soviel, daß die Ricardosche Theorie von der Grundrente nicht die ganze Wahrheit gibt. Sie beruht auf der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation", auf der Kinderfabel von der wirtschaftlichen Okkupation allen Grund und Bodens. Die Grundrente kann nicht in ihrer Totalität Gewinn aus dem Naturmonopol des Eigentums an Böden höherer Rentierung sein, denn wir wissen, daß sie zu einem bedeutenden Teile Gewinn aus dem privatrechtlichen Klassenmonopol des privaten Eigentums an allem Boden aller Rentierungsklassen ist. Dieser Teil zum mindesten verdankt seine Entstehung der Sperrung des Landes durch das primäre Gewalteigentum des großen Grundeigentums; erst dadurch ist dann auch das kleinere und kleine Grundeigentum Rechtsmonopol, sekundäres Gewalteigentum, geworden, hat Wert erhalten, weil es ökonomische Seltenheit erhielt, und wirft ebenfalls den Monopol-

gewinn ab, den das gesellschaftliche Klassen-Monopolverhältnis den Arbeitern abpreßt.

Dieser Teil der Grundrente, der Monopolgewinn des Klassenmonopols, kann in der reinen Ökonomie den Eigentümern nicht zufallen, weil die reine Ökonomie gerade die Wirtschaftsordnung ist, in der die „Sperre" nicht existiert, so daß das freie Gut des Acker- und Wohnbodens so wenig ökonomische Seltenheit und Wert erlangen kann, wie die atmosphärische Luft.

Wohl aber könnte der Rest der in der kapitalistischen Wirtschaft erhobenen Grundrente, ihr zweiter Bestandteil, der aus dem „natürlichen Produktionsmonopol" der höheren Rentierung fließt, auch in der reinen Ökonomie bestehen bleiben und grobe, und auf die Dauer sogar vielleicht klassenbildende Verschiedenheiten des Einkommens und Vermögens herbeiführen.

Unzweifelhaft nämlich bleiben nach jeder denkbaren Gesellschaftsreform die beiden „natürlichen" Verschiedenheiten der Rentierung, Erzeugungs- und Transportmonopol, bestehen: der physikalische Charakter des Ackers wird niemals durch noch so hohe Technik so umgewandelt werden können, daß gleiche Aufwände von Kapital und Arbeit überall gleiche Roherträge erzielen — und ebensowenig wird jemals in einer höheren Wirtschaftsgesellschaft die Bevölkerung so gleichmäßig verteilt siedeln, daß keine Verschiedenheiten der Verkehrslage mehr auf den Reinertrag einwirken.

Dieses Problem muß sehr genau ins Auge gefaßt werden, da es sich um das einzige „Naturmonopol" handelt, das in der reinen Ökonomie die „Harmonie aller Interessen" ernsthaft und auf die Dauer stören könnte. Von den anderen sogenannten „Naturmonopolen" und dem Rechtsmonopol von Patenten usw. noch weiter zu sprechen, erübrigt sich. Sie sind, wenn sie überhaupt als solche bezeichnet werden dürfen, völlig harmlos.

$\alpha\alpha$) In der reinen Ökonomie.

(Die „natürliche Größe der Hufe".)

Die Ricardosche Theorie von der Grundrente als Differentialrente zeigt ganz richtig, wie sich die gesamte gesellschaftliche Rente auf die einzelnen Hektare von bestimmter Rentierung verteilt. Das ist interessant genug für die agronomische Betrachtung. Aber ist es ebenso interessant für die ökonomische? Oder fragt die Ökonomik nicht viel-

mehr nach dem Einkommen, das aus dem Faktor Differentialrente auf die einzelnen Personen entfällt?

Das Einkommen einer ökonomischen Person aus Grundrente hängt nun allerdings ab von der auf jeden Hektar seines Eigentums entfallenden Grundrente, aber nicht allein davon: es hängt auch ab von der Zahl der Hektare, die er zu eigen hat. Die Grundrente als Einkommen ist das arithmetische Produkt aus der Multiplikation der beiden Faktoren.

Wenn nun die soziale Harmonie gleiches Einkommen gleichqualifizierter Kräfte aus den Erträgen eines Grundeigentums verlangt; wenn aber der eine Faktor, die Rentierung des Hektars, aus natürlichen Gründen variiert, so kann die Gleichheit der Einkommen doch vorhanden sein, wenn auch der andere Faktor aus natürlichen Gründen entsprechend in umgekehrtem Sinne variiert. Wenn der Eigentümer des Bodens höherer Rentierung entsprechend weniger, der andere entsprechend mehr Boden besitzt, dann ist ihr Einkommen doch gleich.

Genau auf diesen Zustand, auf die Herstellung dessen, was ich die „natürliche Hufengröße" genannt habe, „tendiert" nun aber die gesellschaftliche Entwicklung in jeder reinen Ökonomie mit Notwendigkeit hin.

Schon der Anfang jeder Besiedelung auf bisher ungenütztem Boden kann gar nicht anders als derart erfolgen, daß das Maß jedes Grundeigentums der „natürlichen Größe" entspricht, auf gutem Boden weniger, auf schlechtem mehr. Denn Boden hat hier keine Seltenheit, also keinen Wert, und jeder Bauer nimmt sich so viel wie er braucht. Die geschichtliche Wirklichkeit entspricht dieser Deduktion genau: nach Laveleye-Bücher war die altgermanische Hufe „um so größer, je weniger fruchtbar das Land war. So betrug sie in der Rhein- und Lahngegend 30 Morgen, in der Trierer Gegend 15, im Odenwald 40 und in der Eifel 160 Morgen."

Werden demnach die primitiven Hufen schon von Anfang an der Größe nach so bemessen, daß sich die naturgegebenen Verschiedenheiten der Bonität ausgleichen, so sorgt im Laufe der Entwicklung der Erbgang dafür, daß auch die verkehrsgegebenen Differenzen der Rentierung ausgeglichen werden. Wenn ein Markt entsteht, so werden die günstiger belegenen Grundstücke naturaliter zwischen den Erben verteilt und wieder verteilt, bis die „natürliche Größe" dieser Lage sich wieder hergestellt hat, während die ungünstiger gelegenen jeweils nur von einem „bleibenden

Erben“ übernommen werden. Finden doch die „weichenden Erben“ hier überall an der Peripherie des Wirtschaftskreises ohne Kosten soviel ungenutzten Boden wie sie brauchen!

Ja, selbst wenn das Unwahrscheinlichste Tatsache würde, daß einmal viele Generationen hindurch auf einem Hofe immer nur e i n männlicher Erbe aufwuchs, selbst dann würde er keine bedeutenden, vielleicht gar keine Vorteile von einer inzwischen entstandenen hohen Verkehrsgunst seines relativ großen Eigentums haben. Denn entweder treibt er den primitiven Ackerbau der Vorzeit nach wie vor auf seiner Hufe allein in einer Gegend, die sonst längst von Winzern oder Gärtnern besetzt ist — oder er muß einen großen Teil dauernd brach liegen lassen — oder er muß Arbeiter mieten: die aber erhalten hier den „vollen Arbeitsertrag“ eines selbständigen Bauern an der Peripherie; er kann von ihnen keinen Mehrwert erpressen, denn sie haben nicht nötig, in seine Dienste zu treten, wo kein gesellschaftliches Klassen-Monopolverhältnis besteht.

So kann hier also nur v o r ü b e r g e h e n d einmal auf längere oder kürzere Zeit ein Grundeigentümer ein um ein weniges höheres Einkommen, einen Splitter von Grundrente beziehen. Aber das stört die soziale Harmonie so wenig, wie die Tatsache, daß in der realen Wirtschaft auch der eine Produzent von Gütern oder Diensten vorübergehende Vorteile vor den anderen genießt: nur im Gedankenbilde der stationären Wirtschaft sind alle ihre Einkommen gleich; in der realen Wirtschaft t e n d i e r e n sie nur auf Ausgleichung, und das tut die Hufengröße ebenfalls. Auf die Dauer und im Durchschnitt erzielt auch der Urproduzent in der reinen Wirtschaft bei gleicher Qualifikation und Anspannung die gleichen Reinerträge, selbst auf dem Acker, der Johannisberger Kabinett trägt, selbst wenn der Preis dieses Edelgewächses hier so hoch sein sollte, wie in unserer Gesellschaftswirtschaft.

Wie steht es nun aber mit den ungeheueren Monopolgewinnen aus städtischem Grundeigentum besonders günstiger Verkehrslage? Wir wissen, daß diese Gewinne alles vernünftige Maß weit überschreiten, selbst vom Standpunkt der Verteidiger unseres Systems. So gut wie alle Ökonomisten von Rang, aus allen Schulen, Historiker wie Bücher, Kathedersozialisten wie Wagner, alle sind „Bodenreformer“ wenigstens in bezug auf das städtische Grundeigentum. Liegt hier wenigstens nicht ein unzerbrechliches Naturmonopol vor? Wird in der reinen Wirtschaft der Strand in London, die Leipziger Straße in Berlin, der Boulevard de l’Opéra in Paris weniger „ökonomische Seltenheit“ und geringeren Wert haben als heute?

Unzweifelhaft wird er das. Hohe Mietsrenten finden sich nur in Großstädten, und Großstädte sind charakteristisch für die *politische* Ökonomie: in der reinen sind sie, zum wenigsten in ihrer heutigen Gestalt, undenkbar. Sind sie doch auch mit ihrer Unrast und Häßlichkeit, mit ihrer Mißhygiene und Unsittlichkeit ausgesprochene soziale Krankheitserscheinungen!

Großstädte können sich nur bilden, wo Massenzuwanderung vom Lande stattfindet, und das ist nur da der Fall, wo der Grund und Boden gesperrt ist. Dort findet der Nachwuchs des Landproletariats keine Stätte auf dem Heimatsboden, er sucht den günstigeren Markt der Dienste, da ihm das Klassenmonopol nicht erlaubt, Güter zu produzieren. In der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters gab es keine Großstädte; Nürnberg hatte zur Zeit seiner höchsten Macht und Blüte kaum 20 000 Einwohner. Das Bedürfnis des Marktes nach Gewerbsprodukten befriedigt sich hier nach einem ganz anderen Typus: es entstehen immer neue Kleinstädte aus Dörfern. In der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters entstanden sie zu vielen Hunderten in dem einen dreizehnten Jahrhundert.

Dennoch wäre es möglich, daß in einer reinen Ökonomie der Zukunft, in einer viel dichteren Bevölkerung auf viel höherer Stufe der Kooperation, Großstädte bestehen blieben oder sogar noch wüchsen. Nur würden sie dann einen ganz anderen Charakter haben. Heute drängt die Sperrung des Bodens durch die Eigentümer der Peripherie die Menschenmassen eng zusammen: in der reinen Wirtschaft hat niemand die Möglichkeit dazu. Wo Ackerboden keinen Wert haben kann, kann Wohnboden erst recht keinen erhalten. Denn Acker braucht man auf die Familie 30 Morgen, Wohnboden in der verschwenderischsten Gartenstadt nur einen halben Morgen. Wenn die reine Ökonomie der Zukunft Großstädte kennen sollte, so werden es ungeheuere Gartenstädte sein, die um eine City gruppiert sind; gewöhnliches Mietsland kann hier auf die Dauer keine Rente tragen.

Aber in der City? Ecke Leipziger und Friedrichstraße?

Nun, erstens ist die hohe Differentialrente besonders begünstigter Verkehrspunkte gerade so wie die hohe Rente besonders guter Äcker nur ein Aufschlag auf die allgemeine Monopolrente. Im schlimmsten Falle bliebe die *Differenz* gleich hoch, aber der *absolute* Betrag des Mehreinkommens aus dem Klassenmonopol fiele fort; gerade wie beim Acker bliebe nur der Gewinn des Produktionsmonopols übrig.

Aber auch dieser Gewinn schrumpft bei näherer Betrachtung stark ein. Wer zahlt die hohen Mieten in der City? Große Geschäftsleute,

die viele Angestellte und Arbeiter halten können, weil ihnen der starke Verkehr ermöglicht, viele Wareneinheiten abzusetzen. An jedem dieser Angestellten verdienen sie den gesellschaftlichen Monopolgewinn, den Abzug an ihrem vollen Arbeitsertrage. Die Summe ist so groß, daß sie eine sehr hohe Miete zahlen können, und ihr Gesamtertrag deckt dennoch ihren eigenen Unternehmerlohn und den Profit ihres großen Kapitals. Den Rest nimmt der Grundherr für sich.

In der reinen Ökonomie aber erhält jeder Angestellte seinen vollen Arbeitsertrag ohne Abzug; der Unternehmer verdient nur seinen eigenen Unternehmerlohn — und davon gibt der economical man keinen Pfennig her. Kommen mehr Kunden, so muß er auch mehr arbeiten und größeres Lager halten, d. h. mehr Kapital und mit größerem Risiko vorschießen — und dafür verlangt und erhält er im Durchschnitt und auf die Dauer auch größeres Arbeitseinkommen. Wenn hier überhaupt *dauernd* Grundrente erhoben werden kann, was sehr zweifelhaft ist, so kann es sich nur um Splitter handeln, die die soziale Harmonie nicht berühren. Und selbst diese Splitter werden im Laufe des Geschlechterwechsels durch den Erbgang pulverisiert, da der bleibende Erbe seine Geschwister entschädigen muß: die Gleichheit der Einkommen wird jedenfalls dadurch viel weniger berührt als durch die Unterschiede, die aus der relativen Qualifikation fließen.

Was unter allen Umständen möglich sein kann, ist ein *Liebhaberpreis* für ein Grundstück, das durch seine Lage einem reichen Käufer besonders wünschenswert erscheint, z. B. eine idyllisch an See und Wald belegene Villa, oder ein dicht am Hauptbahnhof gelegenes Wohnhaus. Wenn der Eigentümer es verkauft, wird er am Preise verdienen; wenn er es vermietet, wird er an der Miete verdienen. Heißt das nicht: Grundrente beziehen?

Gewiß, das ist „Grundrente". Aber sie fällt hier unter die Rubrik des pretium affectionis, ist einer der Fälle, die bei jedem Eigentum vorkommen können. Denn, wenn jemand ein Familienporträt von Dürers Hand geerbt oder beim Trödler für ein paar Mark erstanden hat, verdient er auch einen Liebhaberpreis; und wenn er eine wundervolle Amati hat, kann er sie auch gegen hohes Leihgeld an Künstler oder reiche Dilettanten vermieten.

Man mag solche Fälle da, wo es sich um Verkauf oder Vermietung von *Grundeigentum* handelt, immerhin als den Gewinn von Grundrente bezeichnen: aber man soll sich dann wenigstens darüber klar sein, daß solche vereinzelte und harmlose Fälle von Glücksgewinnen Einzelner

aus einem Personal-Monopol ganz anders beurteilt werden wollen, als die Ausbeutung Aller durch das Klassen-Monopol der Grundrentner: sie allein ist das „sozialökonomische“ Problem, das uns interessiert.

In der reinen Ökonomie kann mithin auch das Grundeigentum keine irgendwie groben dauernden Verschiedenheiten des Einkommens, der Vermögen und der Klassenlage verursachen.

ββ) In der politischen Ökonomie.

(Die Grundrente.)

Dagegen führt es allerdings in der politischen Ökonomie zu immer größerer Differenzierung der Einkommen, Vermögen und Klassen. Wenn die durch das politische Mittel gesetzte Verteilung des Grundeigentums gegeben ist, dann allerdings kann die Tendenz zur natürlichen Hufengröße kaum irgendwo ansetzen, dann müssen sich Großstädte bilden, wie wir sie kennen, in denen die zusammengepferchte Bevölkerung den Monopolisten den Tribut zahlen muß, weil alles Land, auch an der Peripherie, durch die Spekulation gegen die Bebauung gesperrt ist. Dann zahlen Großunternehmer Fabelpreise für bevorzugte Geschäftsstellen aus dem Mehrwert, den sie von ihren Angestellten und Arbeitern erpressen. Die volle Differentialrente fällt dem Eigentümer zu: das arithmetische Produkt aus der auf die Flächeneinheit entfallenden Rente multipliziert mit der Zahl der Einheiten.

Diese Differentialrente bewahrt er auch im Konkurrenzkampf mit seinen Klassengenossen, den übrigen Grundeigentümern und den Kapitalisten. Sie können sie ihm nicht abjagen. Er steht ihnen als Monopolist gegenüber und erhält von ihnen einen Monopolgewinn entsprechend der Rentierung und dem Umfang seines Bodeneigentums.

Dadurch unterscheidet sich ja der aus Differentialrente fließende Monopolgewinn des Produktionsmonopols von allen anderen: er ist weder Abzug vom natürlichen Lohn des „vollen Arbeitsertrages“ zu Lasten des Produzenten, noch Aufschlag auf den natürlichen Preis des Bodenproduktes zu Lasten des Konsumenten, sondern Mehrgewinn am natürlichen Preise gegenüber den Konkurrenten. Das Eigentum an Böden höherer Rentierung gibt das Recht und die Macht, aus dem gesellschaftlichen Gesamtmehrwert, den die ganze Unterklasse der ganzen Oberklasse steuert, einen mehr als aliquoten Teil herauszunehmen. Der Nurkapitalist erhält seinen Profit pro rata seines Kapitals, ebenso der

Eigentümer des Bodens geringster Rentierung, des „Grenzbodens". Alle anderen Grundeigentümer erhalten ein Plus entsprechend dem Umfange und der Rentierungsklasse ihres Eigentums: die Differentialgrundrente.

Wir werden das sofort näher betrachten; für jetzt nur zur Erleichterung des Verständnisses folgendes: der Surplusgewinn der Grundrente ist das Präzipuum, das der Feldherr und die Obersten unseres Beduinenstammes aus dem Wasserzins erhalten, der Profit ist der gleichmäßig auf alle, Gemeine und Offiziere, entfallende Anteil.

Man kann das gesellschaftliche Teilungsverhältnis zwischen Arbeit, Kapital und Grundrente folgendermaßen graphisch darstellen:

Wir ordnen die sämtlichen Äcker eines gegebenen Landgebietes nach den Klassen ihrer natur- und verkehrsgegebenen Rentierung in einem gegebenen Zeitpunkte und tragen dieses Verhältnis in einer gebrochenen Kurve ein, deren Abszisse die Zahl der zu jeder Klasse gehörigen Qkm, deren Koordinate der Grad der Rentierung ist. Und zwar tragen wir den Boden höchster Rentierung als den Ort des niedersten wirtschaftlichen Druckes (d. h. der größten wirtschaftlichen Vorteile) am Nullpunkt der Koordinate, den „Grenzboden" geringster Rentierung als den Ort des höchsten wirtschaftlichen Druckes am Endpunkte der Koordinate ein. Dann erhalten wir etwa folgendes Bild:

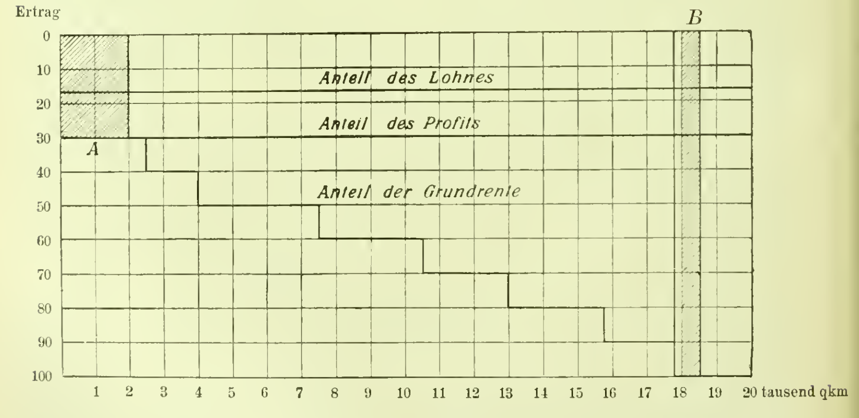


Fig. 1. Schema der Distribution, insbesondere der Grundrentendifferenzen in der politischen Ökonomie.

Diese Kurve bedeutet: es sind vorhanden im ganzen 20 000 qkm, darunter von Boden bester, im Anbau befindlicher Rentierungsklasse mit dem Reinertrage 100 rund 2000 qkm, ebensoviel von dem zweiter

Rentierung mit dem Ertrage 90 usw.; der Grenzboden mit dem zurzeit geringsten Ertrage von 30 umfaßt hier rund 2500 qkm.

Auf dieser Stufentreppe schichten sich nun im Konkurrenzkampfe alle Einkommen aller Mitglieder jeder Gesellschaft so auf, daß sie im Gleichgewichtspunkt stehen. Das läßt sich graphisch darstellen durch eine alle Stufen bedeckende, oben horizontal begrenzte, Schicht, vergleichbar dem Spiegel eines Sees, der trotz aller Unebenheiten seines Bettes horizontal steht.

Auf den besten Boden entfällt *pro qkm* ein viel größeres Einkommen als auf den schlechtesten; dazwischen stuft es sich entsprechend der Rentierung ab. Der Gesamtreinertrag aus dem Urprodukt jeder beteiligten ökonomischen Person ist das Rechteck, dessen Grundlinie gebildet wird von der Zahl der von ihm besessenen Hektare, dessen Höhe gebildet wird von der Koordinate ihrer Rentierungsklasse. Zeichnen wir zwei solcher Rechtecke ein!

A besitzt auf dem schlechtesten Boden 2 qkm., B auf dem besten $\frac{1}{2}$ qkm. Ihr Ertrag verhält sich wie die Fläche des Rechtecks. A mit dem Reinertrag 30 hat $4 \times 30 = 120$, B. mit dem Reinertrag 100 hat $100 : 2 = 50$ Geldeinheiten Einkommen. Der Ertrag vom schlechtesten Boden ist $2\frac{1}{2}$ mal so groß, wie der vom besten.

In der politischen Ökonomie der kapitalistischen Verkehrswirtschaft teilen sich die drei Einkommensarten folgendermaßen:

Ein der Oberfläche parallel laufender Schnitt trennt den Anteil des Lohnes ab. Wo der Schnitt liegt, höher, so daß der Gesamtlohn geringer ist, oder tiefer, so daß er größer ist, das hängt von dem Grade der ökonomischen Seltenheit der Dienste einerseits, des Bodens andererseits ab.

Ein zweiter, parallel dem ersten laufender Schnitt begrenzt den Anteil des *Profits* nach unten. Dieser Schnitt läuft genau in der Höhe des Endpunktes der Rentierungskoordinate des „Grenzbodens".

Was darunter bleibt, ist Anteil der *Grundrente*, ist Differentialgrundrente

Wir erkennen, daß der Grenzboden seinem Eigentümer keine Grundrente, wohl aber den vollen Profit abwirft, und zwar proportional der Zahl der von ihm besessenen Hektare. Und wir erkennen ferner, daß die besseren Bodenklassen ihren Eigentümern, ebenfalls proportional dem Umfang ihres Eigentums, um so mehr Grundrente abwerfen, je besser sie sind.

In der reinen Ökonomie fällt die Horizontalteilung fort, da es hier *nur* Arbeitslohn gibt. Und zwar sind alle Rechtecke, die hier das Arbeits-

einkommen bedeuten, hier von gleichem Flächeninhalt. Je größer auf gutem Boden die Höhe, um so geringer die Grundfläche, und vice versa. Auf dem Boden mit dem Reinertrage 100 pro ha hat die Hufe die natürliche Größe von ½, wenn sie auf dem Boden mit dem Reinertrage 50 pro ha die Größe 1 hat.

Zeichnen wir diese Rechtecke:

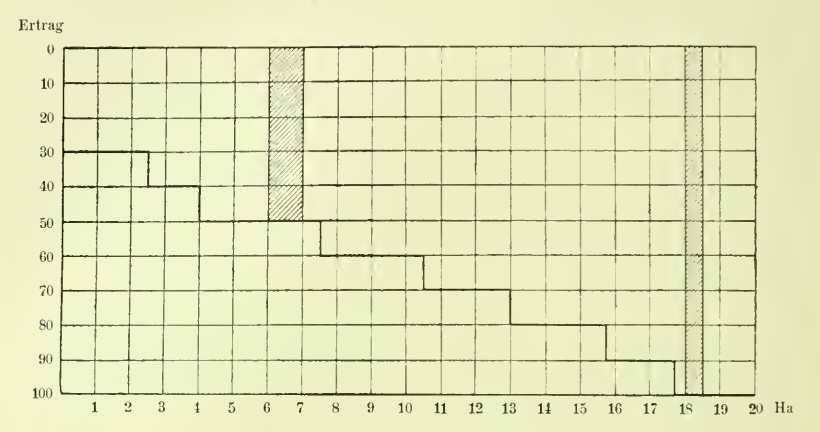


Fig. 2. Die „natürliche Hufengröße“ in der reinen Ökonomie.

Das Einkommen ist trotz der natürlichen Verschiedenheit gleich.

* * *

Die hier entwickelten Gesetze des Preises und Tauschwertes gelten für die beiden möglichen Arten der Tauschverträge ganz gleichmäßig, für den Verkauf und für die Leihe. Auch der Leihepreis stellt sich im Kampfe der Konkurrenz so fest, daß dem Produzenten der Vermietungsgüter (Dienste kommen hier nicht in Betracht, weil sie nur verkauft werden) sein „natürlicher Spesensatz“ samt dem ihm zukommenden Gewinn vergütet wird, entsprechend seiner individuellen Qualifikation und seiner Stellung zum Monopolverhältnis.

Hier ist daher über diesen Punkt nichts weiter zu bemerken. Wir werden aber im nächsten Abschnitt vom relativen Wert der Wertdinge höherer Ordnung den wichtigsten Fall der Leihe in der kapitalistischen Gesellschaft, den des „Kapitals“, noch ausführlich zu betrachten haben: hier walten zwar dieselben Gesetze, aber doch unter bestimmten Bedingungen in noch genauer bestimmbarer Weise.

γ) Die Gesamtformel der Distribution.

Die soeben gemachten Einzelbestimmungen ermöglichen es, die Gesamtformel der gesellschaftlichen Verteilung aufzustellen:

Eine gegebene Wirtschaftsgesellschaft von bestimmter Volkszahl und Volksdichtigkeit hat in bestimmter Zeit eine bestimmte Kooperationsstaffel und daher eine bestimmte Produktivität, mit der sie ein bestimmtes Kollektiverzeugnis an Werten niederer Ordnung produziert. Dieses Gesamterzeugnis verteilt sich folgendermaßen auf die drei Einkommensarten:

Erstens: der Lohn bestimmt sich nach unserer allgemeinen Formel. Seine Basis wird gebildet durch das Einkommen der „Grenzkulis“ in den „Grenzgebieten des höchsten sozialen Druckes“. Das sind diejenigen Gebiete des autochthonen primären Gewalteigentums, des „feudal-kapitalistischen“ Großgrundeigentums, die gerade eben von der Nachfrage nach Diensten seitens der mehr zentralwärts gelegenen Märkte der Dienste ergriffen werden. Hier, wo noch keine Fortwanderung die Reihen der Landarbeiter, der „Grenzkulis“, gelichtet und ihren Lohn erhöht hat, ist das Klassenmonopol noch allmächtig, so daß der Lohn dem physiologischen Existenzminimum sehr nahe steht; hier ist das eherne Lohngesetz schreckliche Wahrheit. Im gegenwärtigen Zeitpunkt unserer westeuropäisch-amerikanischen Internationalwirtschaft liegen diese Grenzgebiete des höchsten sozialen Druckes im fernen slavischen Osten: Rußland, Ruthenien, Ungarn, den Donauländern und dem immer noch unter dem mörderischen Latifundiensystem seufzenden Süditalien: von hier wandern die Grenzkulis aus.

Ihr Lohn, zuzüglich der Transportkosten inkl. Impfung, Grenzschein p.p. und einem kleinen Mehr, das das „Gefälle“ unterhält, bestimmt den Lohn jedes gleich qualifizierten Landarbeiters weiter nach dem Mittelpunkt hin, — und dieser Lohn ist wieder die Basis einer örtlichen Lohnskala, die sich aufstaffelt nach der Qualifikation, d. h. der „relativen Seltenheit der Vorbedingungen“: dadurch bestimmt sich in der stationären Wirtschaft der Lohn jedes einzelnen Produzenten, nicht nur der Arbeiter im engeren Sinne, sondern auch aller höheren Unselbständigen, aller Selbständigen, z. B. der freien Berufe, und zuletzt der „Unternehmerlohn“.

Was nach Abzug aller Löhne vom Kollektiverzeugnis übrig bleibt, ist Monopolgewinn aus wirtschaftlichen Machtpositionen, verteilt sich als Profit und Grundrente.

Zweitens: Und zwar bestimmt sich als Basis aller Profite der Profit des Grenzurproduzenten am Grenzprodukt auf dem Grenzboden. Hier wird, wie dargestellt, keine Grundrente erlangt, sondern nur der Lohn und der Profit des investierten Kapitals. Wenn man daher hier vom Reineinkommen des Unternehmers seinen Unternehmerlohn abzieht, so bleibt die Profitmasse übrig: dividiert man sie in das investierte Kapital, so ergibt sich die Profitrate, der Prozentsatz des Gewinnes, der allen Gewinnen als Basis dient. Darüber staffelt sich die Pyramide der Profite in ihrer natürlichen Distanz proportional den „relativen Nachteilen der Anlage", d. h. durch Aufschlag von Risikoprämie, Entschädigung für soziale Mindergeltung und geringere Aussicht auf Konjunkturgewinne.

Drittens: was nun noch, nach Abzug aller derartig bestimmten Profite, vom Kollektiverzeugnis übrig bleibt, ist Grundrente. Und zwar staffelt sich die Pyramide der Grundrenten einerseits nach den Vorteilen der Rentierung, d. h. nach den natürlichen Produktionsmonopolen der Erzeugung und des Transportes — und andererseits nach der Größe der Fläche, die jeder Eigentümer besitzt.

Damit ist die Distribution sowohl auf die drei sozialen Klassen, wie innerhalb der Klassen auf jeden einzelnen Produzenten mit genügender Genauigkeit bestimmt. Alle Anteile lassen sich ohne Schwierigkeiten sogar in elementaren arithmetischen Formeln ausdrücken. Da es aber eine Spielerei ist, Formeln aufzustellen, mit denen man nicht rechnen will, so mag es genügen, auf diese Möglichkeit hinzuweisen, die jedenfalls beweist, daß hier die logische Deduktion bis an die ihr gesteckte Grenze vorgedrungen ist. —

2. Die Zusammensetzung des Wertes.

Grundrente und Wert.

Das sind die „Bestandteile" des Wertes. Wie setzen sie sich zusammen?

Darüber besteht seit einem Jahrhundert in der Wissenschaft ein Disput, der noch heute unentschieden hin und her schwankt, zwischen den Anhängern der Arbeitswerttheorie und der Kostenwerttheorie.

Adam Smith trug die letztere vor: Er sagt im 6. Kapitel „Von den Bestandteilen, aus denen sich die Warenpreise zusammensetzen", daß zwar vor der „Vollbesetzung" des Bodens und der ursprünglichen Akkumulation sich gleiche „Arbeitsmengen", d. h. in unserer Termino-

logie: gleiche Energieaufwände gleicher Qualifikation tauschen: nach diesem Zeitpunkte aber tauschen sich gleiche Kostenaufwände, die sich zusammensetzen aus Aufwänden für Lohn, Profit und Grundrente. Das sind „in jedem entwickelten Gesellschaftszustand . . . die bildenden Bestandteile des Preises des weitaus größten Teiles aller Waren."

Smith ist also der Ansicht, daß sich in der entfalteten Marktwirtschaft im Tauschwerte nicht gleiche Energieaufwände tauschen, sondern daß ein Teil der Bevölkerung die Macht besitzt, Aufschläge auf diesen Urwert zu machen, die ihnen der andere Teil bezahlen muß. Das Produkt kostet seinen Käufer objektiv nicht nur den Energieaufwand seines Produzenten, aufgewendet mittelbar im Selbstkostenpreise und unmittelbar während der „Produktion", sondern ein Plus. Das ist die objektive Kostenwerttheorie.

Sie war im Sinne der Bourgeoisökonomik unbequem. Denn augenscheinlich wird hier die Äquivalenz, die „Gerechtigkeit" verletzt. Darum entwickelte Ricardo ihr entgegen die reine Arbeitswerttheorie. Auch nach der Aneignung allen Bodens und der Bildung privaten Kapitals sollten sich in den Waren nur gleiche Arbeitsaufwände tauschen.

Zu dem Zwecke servierte er zunächst den Profit als den Arbeitslohn vergangener Arbeit. Unter Benutzung der bereits von Smith entwickelten Kapitalslehre, der zufolge das Kapital Ersparnis aus dem Ergebnis früherer Arbeitsanstrengung war, (die Spartheorie oder „Lohnfondstheorie"), war es leicht, den Profit als „Entbehrungslohn" zu rechtfertigen, wie Marx später spöttisch sagte.

Blieb noch der Bestandteil der Grundrente fortzudeduzieren, der nach Smith neben dem „durchschnittlichen" Profit auf den Arbeitslohn aufgeschlagen wird. Zu dem Zwecke spitzte er seine Grundrententheorie zu dem Nachweise zu, daß die Grundrente niemals als „Bestandteil" in den Tauschwert des Urprodukts eingeht.

Dieser Nachweis darf als völlig gelungen betrachtet werden. Ricardo hat in der Tat an Stelle der schwankenden, von Widersprüchen vollen Rentenlehre von Smith eine in sich geschlossene Lehre gesetzt, die zwar nicht alles beweist, was er beweisen wollte, aber doch den hier strittigen Punkt der Zusammensetzung des Tauschwerts völlig aufklärt.

Wenn in alle Warenwerte Grundrente als Aufschlag eintreten soll, deduziert er, so kann das nur geschehen, wenn die Ackerprodukte, als deren Repräsentanten er in der Regel das „Getreide" wählt, auf einem

Monopolwerte stehen. Nur dann können sie ihren Produzenten ein Plus an Einkommen über das Einkommen derjenigen nicht-grundbesitzenden Produzenten abwerfen, die „beliebig reproduzierbare Waren“ produzieren und daran ausser ihrem „natürlichen“ Arbeitslohn nur den „natürlichen Lohn früherer Arbeit“, den Profit, gewinnen. Stünde das Getreide aber etwa ebenfalls auf seinem natürlichen Werte, der sich nur aus Lohn und Profit zusammensetzt, so kann auch keine Grundrente auf sie aufgeschlagen sein: denn alle natürlichen Tauschwerte tauschen sich nur nach den in ihnen enthaltenen Aufwänden von (früherer und gegenwärtiger) Arbeit.

Nun steht aber Getreide in der Tat auf die Dauer immer auf seinem natürlichen Werte.

Denn es gibt in jeder Gesellschaft zu jeder Zeit Böden von relativ so geringer Qualität, daß sie noch nicht in den Anbau einbezogen sind. Sie werden erst dann einbezogen, dann aber unter economical men auch sofort, wenn der Preis so weit steigt, daß ihr Anbau den Lohn und den im Moment geltenden Profitsatz des Kapitals einbringt. Denn ihn nicht sofort anzubauen wäre ein lucrum cessans gleich einem damnum emergens. Der Grenzboden bringt also dem Grenzproduzenten für das Grenzprodukt zwar den Profit, aber keine Grundrente. Weniger kann er nicht bringen, denn sonst wird er nicht angebaut, mehr kann er nicht bringen, sonst wird sofort der noch um ein Differential geringere Boden angebaut, wird Grenzboden und trägt nur Lohn und Profit.

Dieses Gesetz kann auch nicht in dem sehr entfernten Falle durchbrochen werden, wenn aller Boden einer Gesellschaft, in letzter Instanz sogar des ganzen Planeten, bereits in Anbau wäre, d. h. wenn der absolute Grenzboden, der allerärmste der allerschlechtesten Verkehrslage, Profit und Lohn trüge. Dann tritt nur das Grenzkapital an Stelle des Grenzbodens.

Nach dem Gesetz der sinkenden Erträge bringt nämlich jedes Zusatzkapital, das auf Grund und Boden angelegt wird, ceteris paribus weniger Reinertrag als das Originalkapital, und jedes spätere Zusatzkapital weniger als jedes frühere. So lange nur Boden erster Rentierung in Anbau ist, kann sein Eigentümer nicht ohne Verlust ein Zusatzkapital investieren: denn es bringt bei den geltenden Getreidepreisen weniger als in der Anlage im Gewerbe oder Handel. Sobald aber Boden zweiter Rentierung einbezogen worden ist, weil der Preis stieg, kann und muß auch auf dem ersten Boden ein Zusatzkapital angelegt werden, wenn es nur so viel Profit bringt, wie das auf Boden zwei als erstes investierte. Sein Mehr-

produkt kostet gerade so viel Lohn und Profit wie das Produkt des Grenzbodens; es ist „Grenzprodukt“ gleich diesem und bringt nur Profit und Lohn, aber keine Grundrente.

Wäre nun auch aller Boden in den Anbau einbezogen, so würden in dem Maße, wie der Getreidepreis mit wachsender Bevölkerung steigt, auf alle Böden aller Klassen immer neue Zusatzkapitale, eines nach dem anderen, investiert werden. Alle wären in jedem gegebenen Momente gleich wirksame Grenzkapitale, und ihr Produkt, das Grenzprodukt, brächte immer noch nicht mehr als Lohn und Profit, aber kein Splitterchen Grundrente.

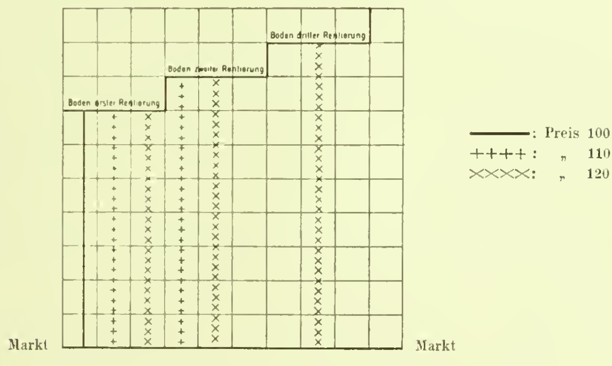


Fig. 3. Bildung der Grundrente aus Zusatzkapitalen.

Man kann das graphisch darstellen wie in Figur 3.

Der Boden erster Rentierung ist dem Markte ökonomisch am nächsten, kann ihn bereits beim Getreidepreise 100 erreichen, während Boden zwei bei diesem Preise noch nicht liefern kann. Boden eins ist Grenzboden und trägt noch keine Grundrente. Steigt der Preis auf 110, so kann nicht nur Boden zwei den Markt erreichen, sondern man kann auch auf Boden eins ein erstes Zusatzkapital investieren, vorausgesetzt, daß sein Ertrag so groß ist, wie das des Originalkapitals auf Boden zwei. Jetzt ist Boden zwei Grenzboden und trägt nur Profit und Lohn, aber keine Grundrente, Boden eins aber trägt bereits eine Rente von 10, als Differenz zwischen dem Original- und dem ersten Zusatzkapital. Steigt der Getreidepreis auf 120, so kann Boden drei den Markt erreichen, und man kann auf Boden eins das zweite, und auf Boden zwei das erste Zusatzkapital anlegen. Boden eins trägt jetzt $10 + 20 = 30$, Boden zwei: 10 Grund-

rente, Boden drei als Grenzboden nur Profit und Arbeitslohn, aber keine Grundrente.

Nun bestimmt sich aber der Tauschwert des „Getreides“ immer nach den Aufwänden für das Grenzprodukt. Denn alle Einheiten derselben Ware müssen auf dem Markte denselben Tauschwert haben. Da aber in den Tauschwert des Grenzprodukts nur Arbeitslohn und Profit eingehen, nicht aber Grundrente, so steht das Getreide auf seinem natürlichen Preise, und die Grundrente bildet nicht einen normalen Bestandteil des Tauschwertes. Q. e. d.

Sie kann vorübergehend einen Bestandteil des Marktpreises bilden, das versteht sich von selbst, weil eben jede Ware einmal vorübergehend den flüchtigen Monopolpreis einmaliger höherer ökonomischer Seltenheit haben kann. Aber dauernder Bestandteil des Tauschwertes kann die Grundrente erst von dem zeitlich noch sehr weit entfernten Zeitpunkt an erlangen, wo der Ackerertrag sein absolutes Maximum erreicht hat, d. h. wo kein noch so großes Zusatzkapital auf irgendeinem Boden auch nur die kleinste Steigerung der Roherträge mehr hervorzubringen vermag. Dann wird alles Urprodukt nicht mehr auf seinem natürlichen, sondern auf einem Monopolpreise stehen; dann erst wird die Grundrente als Bestandteil in seinen Tauschwert eingehen.

Die Deduktion scheint mir unangreifbar. In der Tat ist die Grundrente nicht Aufschlag auf den natürlichen Preis zu Lasten des Konsumenten, ist, mit anderen Worten, das Urprodukt kein „Monopolgut“, sondern „beliebig reproduzierbares“ Gut. Und daher bildet die Grundrente in der Tat keinen Bestandteil seines Tauschwertes.

Nur freilich: damit ist entfernt nicht bewiesen, daß die Grundrente überhaupt nicht Monopolgewinn ist, wie Ricardo bewiesen zu haben glaubte. Wenn sie auch nicht Aufschlag auf den natürlichen Preis zu Lasten des Konsumenten ist, so ist sie doch Abzug vom natürlichen Lohn des vollen Arbeitsertrages zu Lasten des Produzenten. Nicht das Urprodukt ist das Monopolgut, sondern das Grundeigentum: es erhält durch die Sperre ökonomische Seltenheit, Wert und den diesem Wert entsprechenden Mietspreis, den der Produzent, der es benutzen muß, gleichviel ob Pächter oder Lohnarbeiter, von seinem Arbeitsertrag abtreten muß. Je höher die Rentierungsklasse des Bodens, um so größer ist der Monopolgewinn; so viel davon, wie ein Kapital auf dem Grenzboden für sich erlangen kann, zählt als Profit, aller Rest als Grundrente.

Die „Monopol-Lohntheorie" der Grundrente, wie ich diese Auffassung genannt habe, bleibt gegen Ricardo aufrecht; aber „die Monopol-Preistheorie", wonach sie aus einem Monopolgewinn am Preise des Urprodukts fließen sollte, hat er in der Tat völlig widerlegt.

Die Differentialgrundrente ist also nicht allgemeiner Aufschlag auf, sondern Gewinn begünstiger Urproduzenten am natürlichen Preise, ist Gewinn nicht eines Tauschmonopols, sondern eines Produktionsmonopols des Erzeugnisses oder des Transportes.

Auf dieser Grundlage läßt sich der Streit der beiden Werttheorien auf das einfachste schlichten:

Adam Smith hatte grundsätzlich völlig recht: vor der ursprünglichen Akkumulation zahlt der Käufer im Produkte nur den Wert der vom Produzenten „zugesetzten" Energie und die Selbstkosten, die dieser als Käufer seinerseits nur nach ihrem Arbeitswerte bezahlt hat, sodaß sich alles in Arbeitswert auflöst. — Nach der Akkumulation aber zahlt der Käufer im Produkt außer dem Arbeitswert der qualifizierten Unternehmertätigkeit auch noch einen Aufschlag von Profit.

Ricardo hatte grundsätzlich Unrecht, wenn er den Tauschwert der kapitalistischen Wirtschaft immer noch nur aus der Entschädigung für den persönlichen Arbeitsaufwand des Produzenten bestehen ließ, aber angebrachtermaßen Recht, wenn er leugnete, daß außer dem Profit auch noch die Grundrente einen Aufschlag auf den Preis mache.

α) In der reinen Ökonomie.

(Die Arbeits-Wert-Theorie.)

Vor der Akkumulation, d. h. in der reinen Ökonomie, schlägt der Produzent auf seinen Selbstkostenpreis lediglich den Lohn seiner persönlichen Qualifikation, aber keinen Monopolgewinn auf, abgesehen von den harmlosen Fällen des Personalmonopols, die wir dargestellt haben. Hier ist der Tauschwert nichts anderes als die Summe der Gewinne sämtlicher auf das Produkt verwendeten Arbeit. Denn auch der Selbstkostenpreis der für die gesamte „Herstellung" verwendeten Beschaffungswerte (Güter und Dienste der Beschaffung) steht auf ihrem reinen Arbeitswerte, geht mit nichts als ihrem Arbeitswerte, ohne Aufschlag von Profit oder Abzug am Lohn, in den Tauschwert des fertigen Produkts ein. Hier ist also der Tauschwert der reine Arbeitswert: es tauschen sich gleiche Energieaufwände.

β) In der politischen Ökonomie.

(Die Kosten-Wert-Theorie.)

In der politischen Ökonomie aber schlägt der Produzent auf seine Selbstkosten und seinen Unternehmerlohn auch noch den Profit seines Kapitals. Und auch der Selbstkostenpreis der für die Herstellung verwendeten Beschaffungsgüter enthält außer dem Arbeitswerte des Unternehmerlohns den gleichen Aufschlag von Profit, geht also nicht als Arbeitswert, sondern als Kostenwert in den Tauschwert des fertigen Produkts ein. Hier ist also der Tauschwert ein Kostenwert.

b) Der relative Wert der Wertdinge höherer Ordnung.

1. Die Bildung des Tauschwertes.

(Die Märkte der Machtpositionen.)

Der Wert der gesellschaftlichen Machtpositionen stellt sich im Prozesse der Konkurrenz fest auf dem Markte der Machtpositionen, der mit dem Markte der Wertdinge niederer Ordnung zusammen den allgemeinen Markt bildet. Wie jener in die Märkte der Dienste und Güter zerfällt, die wieder, jeder für sich, aus zahllosen einzelnen Warenmärkten zusammengesetzt sind, so zerfällt der Markt der Machtpositionen in die beiden Hauptabteilungen des Grundstücks- und des Kapitalmarktes. Dort werden städtische und ländliche Grundstücke gehandelt zugleich mit solchen „Rechten", die Zubehör von Grundeigentum sind; hier Kapitalstücke und solche Rechte und Verhältnisse, die nicht Zubehör von Grundeigentum sind, z. B. Patente, Firmen usw.

Da der Tausch auch hier in den beiden Vertragsformen des Kaufes und der Leihe erfolgen kann, haben wir in jeder Abteilung wieder einen Kauf- und einen Leihemarkt zu unterscheiden.

Der Leihemarkt des Grundeigentums zerfällt in den Leihemarkt der städtischen Wohnungen, den Wohnungsmarkt, und den der ländlichen Grundstücke, den Markt der Pachtungen. Der Leihemarkt des Kapitals ist der Markt der fest verzinslichen Werte: er zerfällt in den sogenannten Geldmarkt, auf dem kurzbefristete Darlehen gehandelt werden, und in den Markt der langfristigen Anleihen; dieser in den Markt der Hypotheken, ländlicher und städtischer, die in der Regel als Kapital betrachtet werden, und den Markt der Anleihen, auf dem private Obligationen, Prioritäten und Vorzugsaktien von Aktien- und Bergwerksgesellschaften,

Eisenbahngesellschaften usw. und Anleihen öffentlicher Körperschaften gehandelt werden.

Der Kaufmarkt des Grundeigentums zerfällt in den Markt der städtischen und der ländlichen Grundstücke samt Zubehör an Rechten. Der Kaufmarkt des Kapitals ist der Markt der nicht fest verzinslichen „Papiere“ („Dividendenpapiere“): Aktien, Kuxe, Anteile an Gesellschaften aller Art und solcher Rechte und Verhältnisse, die nicht mit Grundstücken verbunden sind.

Auf jedem dieser Märkte werden „Waren“ verschiedenster Art „produziert“, die gleichzeitig Angebot ihrer selbst und Nachfrage nach andern „Waren“ darstellen. Und zwar stehen diese Märkte sämtlich unter sich und mit den Märkten der Wertdinge niederer Ordnung in offener Kommunikation. Güter, und zwar Verwendungs-, Verwaltungs- und Beschaffungsgüter, namentlich Geld, seltener auch Dienste, werden gegen Machtpositionen, und Machtpositionen aller Art gegeneinander ausgetauscht: kurzfristige Forderungen gegen langfristige, Teile von Anleihen gegen Anteile, Grundstücke gegen Kapitalstücke aller Art.

In diesem Tauschverkehr stellt sich der Wert der sämtlichen Machtpositionen fest nach den uns bekannten Gesetzen: im Prozesse der Konkurrenz nach der relativen ökonomischen Seltenheit jedes einzelnen Produktes. Die Dinge liegen grundsätzlich nicht anders als auf den Märkten der Dienste und Güter: ein bestimmtes gesellschaftliches Kollektivbedürfnis verlangt nach Sättigung und ruft ein entsprechendes Angebot hervor.

2. Das Gleichgewicht der Konkurrenz.
(Die Kapitalisierung.)

Wir haben in einem gegebenen Augenblicke in einer kapitalistischen Gesellschaft eine gegebene Menge von Machtpositionen verschiedenster Art, die auf dem Markte produziert werden, um andere Wertdinge einzutauschen. Vernachlässigen wir vorläufig einmal die Tatsache, daß diese wirksame Nachfrage sich auch zum Teil auf Wertdinge niederer Ordnung erstreckt, betrachten wir den Teilmarkt der Machtpositionen als isoliert.

α) Auf dem isoliert vorgestellten Teilmarkte der Machtpositionen.

(Der relative Fuß der Kapitalisierung.)

Dann werden sich hier die einzelnen „Waren“ tauschen auf dem einzelnen realen Markte nach ihrer zeitlichen ökonomischen Seltenheit,

und im räumlich-zeitlichen Zusammenhang aller Märkte nach ihrer dauernden ökonomischen Seltenheit. Dort stellt sich der Preis ein als Ort des zeitlichen mittleren Druckes, hier resultiert der Tauschwert als Schwingungsmittelpunkt der Preisoszillationen, als Ort des dauernden mittleren Druckes.

Der in Geld ausgedrückte Tauschwert einer Machtposition muß selbstverständlich immer ein Vielfaches ihres in Geld ausgedrückten Ertrages, ihres Monopolgewinnes sein. Der Prozeß der Bewertung durch die Konkurrenz heißt hier „Kapitalisierung", und zwar nennt man den Ertrag die Basis und den Multiplikator den Fuß der Kapitalisierung.

Da günstigere Anlagen ihrer höheren „Nützlichkeit" halber stärker begehrt werden als ungünstigere, so kann das Gleichgewicht der Konkurrenz nur bei einer Wertrelation bestehen, bei der der Kapitalisierungsfuß sich umgekehrt verhält wie die Ungunst der Anlage. Je geringer die Nachteile, um so größer, je größer die Nachteile, um so kleiner ist der Multiplikator, der „relative Fuß der Kapitalisierung", wie wir ihn nennen wollen.

Wir sehen hier einen uns bereits bekannten Zusammenhang von der andern Seite und in weiterer Erstreckung. Wir haben oben festgestellt, daß dort, wo kein Monopolverhältnis einspielt, die Profite gleich großer Geldkapitale sich staffeln in ihrer natürlichen Distanz nach der Ungunst der Anlage: jetzt erkennen wir, daß der Wert, nicht nur der Kapitale, sondern aller Machtpositionen sich verhält wie die Gunst der Anlage: eine sicherere, angenehmere, chancenreichere, angesehenere Machtposition trägt bei gleichem Ertrage höheren Preis als eine weniger sichere, angenehme, chancenreiche und angesehene.

Darum haben bei gleichem Ertrage Anleihen sicherer Staaten und anderer öffentlicher Körperschaften höheren Wert (d. h. Kurs) als solche „fauler" Staaten; haben mündelsichere Hypotheken und Effekten höheren Wert und Kurs als Aktien oder Kuxe gleicher durchschnittlicher Verzinsung; diese wieder höheren Wert als der Schuldschein eines Bewucherten oder die Anteile eines anrüchigen oder gefährlichen Unternehmens, z. B. des Sklavenhandels. Grundbesitz, der sehr sicher, oft sehr angenehm (ländlicher Besitz) und meist sehr angesehen ist, steht aus allen diesen Gründen an sich schon höher im Preise als Kapitaleigentum gleichen Ertrages; am höchsten Großgrundeigentum in solchen Staatswesen, wo die Klasse des landed interest die „erstklassigen Menschen" darstellt. Wenn unsere Agrarier nicht mit Unrecht über die durchschnitt-

lich geringe Rentabilität der Landwirtschaft klagen, so vergessen sie, daß sie selbst daran schuld sind, weil sie alle sozialen Vorteile auf diese Machtposition häufen, so daß sie hohe relative ökonomische Seltenheit und dementsprechend Preis erhält. Wir haben schon einmal festgestellt, daß die Landwirtschaft als Gewerbe unter nichts so schwer leidet, wie unter der Landwirtschaft als Eigentum.

Noch eins kommt hinzu, um den Wert des Grundeigentums zu treiben: da in allen kapitalistischen Gesellschaften mit großer Wahrscheinlichkeit in naher Zeit ein bedeutender Zuwachs seines Ertrages erwartet werden kann, wird nicht nur der gegenwärtige Ertrag hoch kapitalisiert, sondern auch ein Teil des künftigen: der gegenwärtige Wert erhöht sich beim Verkauf um die sogenannte „Spekulationsrate". Diese Rate ist am höchsten beim großstädtischen Grundeigentum, kann aber auch beim ländlichen Grundeigentum hohe Beträge erreichen, namentlich dort, wo aus nicht-wirtschaftlichen Gründen potente Käufer am Markt erscheinen: so in Posen und Westpreußen, wo der Preußische Staat mit den Hunderten von Millionen der Ansiedlungskredite den Bodenpreis in zwanzig Jahren fast auf die doppelte Höhe getrieben hat; so in Palästina, wo namentlich die jüdischen Organisationen das Gleiche bewirkt haben.

β) Auf dem Gesamtmarkt aller Wertdinge.

Betrachten wir nunmehr, wie sich die Bewertung der Machtpositionen auf dem Gesamtmarkt vollzieht, wo nicht nur Wertdinge höherer Ordnung gegeneinander, sondern auch gegen Wertdinge niederer Ordnung ausgetauscht werden.

Durch diese Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Konkurrenz wird der relative Fuß der Kapitalisierung offenbar nicht berührt. Es tauschen sich nur im ganzen weniger Machtpositionen gegeneinander, als wenn ihr Handel auf einem ganz isolierten Markte statthätte: aber die natürliche Distanz in der relativen Gunst der Anlage derjenigen, die gegeneinander zum Tausche kommen, bleibt unverändert, und daher ihr relativer Wert und Kurs.

Dagegen werden durch die Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Konkurrenz die beiden Faktoren erst festgestellt, aus denen sich der Wert der Machtpositionen bildet, die Basis und der absolute Fuß der Kapitalisierung.

aa) Der Wert des Ertrages.

(Die Basis der Kapitalisierung.)

Der Wert des Ertrages einer beliebigen Machtposition ergibt sich aus unserer „Gesamtformel der Distribution". Das Fundament der Pyramide der einzelnen Einkommen aus „Mehrwert", d. h. sowohl aus Grundrente wie aus Profit, ist der Gewinn aus einem solchen Kapital, das unter freier Konkurrenz steht, d. h. dessen Produkte unter keinem Monopolverhältnis hergestellt oder gegen andere Produkte ausgetauscht werden oder, vom Standpunkt der Personalwirtschaft aus gesehen: der Profit eines Kapitalisten, der weder über ein Produktions-, noch über ein Tauschmonopol verfügt.

1. 1. Bei freier Konkurrenz.

Ein solcher Kapitalist ist der Grenz-Urproduzent des Grenzprodukts auf dem Grenzboden.

Hier ist ein Stamm von Beschaffungsgütern von bestimmtem Gesamtwerte, ausgedrückt in Geld, angelegt. Es bringt einen Ertrag in Urprodukten. Davon entfällt ein genau bestimmter Teil auf das Arbeitseinkommen der unselbständigen Arbeiter und Angestellten einerseits und auf den „Unternehmerlohn" des Betriebsleiters andererseits; alles, was danach übrig bleibt, ist Profit. Was der Unternehmer beim Verkauf dafür erhält, sind andere Wertdinge niederer Ordnung: Güter und Dienste, oder höherer Ordnung: Kapital oder Grundeigentum; ob er sein überschüssiges Produkt erst in flüchtigem Zwischentausch in Geld umsetzt oder unmittelbar die bedurften Wertdinge eintauscht, ist für das Ergebnis völlig gleichgültig. Denn auch der relative Wert seines Überschusses, seines „produit net" im Sinne der Physiokraten, steht in fester Wertrelation zu diesen andern Wertdingen, entsprechend ihrer relativen ökonomischen Seltenheit. Wie viel sein Getreide z. B. von Tuch zu kaufen vermag, ist bestimmt durch die Relation des Wertes von Getreide zu Tuch und zu den Diensten des Transportes, die nötig sind, um das Getreide von dem Erzeuger zu dem Markte und das Tuch von dem Markte zu dem Abnehmer zu bringen. Daß alles das an der Geldelle gemessen wird, ist für das Ergebnis gleichgültig.

Dieser Profit des auf dem Grenzboden angelegten „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne" bestimmt, wie wir wissen, nicht verursachend, sondern messend, den Profit aller andern volkswirtschaftlichen Kapitale „nach der natürlichen Ungunst der Anlage", soweit Erzeugung und Aus-

tausch unter freier Konkurrenz erfolgen. Das gilt für alles „n o r m a l e“ P r o d u k t i v k a p i t a l, d. h. solches Kapital, das mit einem zurzeit durchschnittlichen Stamme von Beschaffungsgütern produziert, und für das K r e d i t k a p i t a l.

αα) D e s n o r m a l e n P r o d u k t i v k a p i t a l s.

Ein solches normales Kapitel kann weder in Handel und Gewerbe noch in der Agrikultur auf die Dauer und im Durchschnitt einen höheren Gewinn erzielen als das andere. Die Konkurrenz gleicht die Profite aus entsprechend den relativen Nachteilen der Anlage. Danach bestimmt sich also z. B., und das ist ein für die Theorie wichtig gewordener Fall, der Profit eines kapitalistischen Pächters von Grundeigentum.

Der Pachtzins umfaßt hier den P r o f i t für die mit dem Grund und Boden fest verbundenen Meliorationen an Gebäuden, Drainagen, Bodenbesserungen usw. (das bewegliche Inventar muß der Pächter in der Regel bar auszahlen, d. h. kaufen) und die Grundrente für den nackten Boden, die sich nach den uns bekannten Gesetzen zusammensetzt aus den Monopolgewinnen aus den beiden Produktionsmonopolen der Erzeugung und des Transportes, d. h. aus der Differentialrente pro Flächeneinheit, multipliziert mit der Zahl der Flächeneinheiten. Mehr wird der Grundeigentümer unter economical men nicht herauspressen können: denn der kapitalistische Pächter kann für sein Vermögen in Geld und geldwerten Dingen den durchschnittlichen Profitsatz erzielen, wenn er es im Gewerbe oder Handel anlegt, d. h. Kapitalanteile erwirbt. Und weniger kann auf der andern Seite unter economical men der Pächter nicht durchsetzen, weil die Konkurrenz der anderen Kapitalisten den Angebotspreis in die Höhe treibt.

Dem kapitalistischen Pächter bleibt mithin nichts als der Gewinn des Klassenmonopols pro rata des von ihm persönlich besessenen Kapitals, abgesehen immer von seinem Arbeitseinkommen, das ist seinem „Unternehmerlohn“, und der ihm zufallenden Risikoprämie usw. Sein Kapital bringt ihm im Durchschnitt und auf die Dauer den durchschnittlichen, durch die Konkurrenz aller Kapitalisten bestimmten Profit, nichts darüber und nichts darunter: der Rest fällt dem Grundeigentümer zu.

Das gilt für alle normalen Produktivkapitale. Und zwar berechnet der Profit sich, wie wir wissen, nach dem Geldwerte jedes Stammes von Werkgütern, an dem freie Arbeiter tätig sind. Gleiche Tauschwerte verschiedener Werkgüter bringen bei gleicher Gunst der Anlage gleichen

Gewinn. Setzt man auch hier den Unternehmerlohn und die Prämie für höheres Risiko und soziale Mindergeltung ab, so bleibt auch hier der reine Klassen-Monopolgewinn, der Monopoltribut der „freien Arbeiter" übrig, und zwar nicht etwa der im Betriebe beschäftigten Arbeiter, sondern aller Arbeiter desselben Wirtschaftskreises pro rata des Geldwertes des im Betriebe produktiv angelegten Werkgutes. Das Verhältnis ist aus Fig. 1 (Seite 428) ersichtlich: nachdem der Anteil des Arbeitslohnes vom Gesamterzeugnis abgesondert ist, bleibt der Gesamtmehrwert übrig. Davon erhält das Grundeigentum vorweg seinen Anteil auf Grund seiner Produktionsmonopole der Erzeugung und des Transportes, der Rest ist Profit. Und in ihn teilen sich, soweit nicht Monopole des Tausches oder der Produktion den Schlüssel beeinflussen, alle Kapitalisten entsprechend dem Geldwert des von ihnen investierten Kapitals, aber durchaus nicht entsprechend der Zahl der von ihnen beschäftigten Arbeiter. Wäre es denkbar, daß an einem materiellen Substrat im Geldwerte von einer Milliarde Mark nur ein Arbeiter tätig wäre, so würde sein Anwender demnach bei dem Profitsatze von 10 % hundert Millionen Mehrwert beziehen als seinen Anteil am Gesamtmonopolgewinn seiner Klasse an der Gesamtheit aller Arbeiter. Auch von diesen kann keiner einen höheren Monopoltribut abtreten als seine Genossen von gleicher Qualifikation: denn auch unter ihnen bestimmt die Konkurrenz den Satz des Monopollohnes.

ββ) Des Kreditkapitals.

Auch das Kreditkapital fordert und erhält auf die Dauer und im Durchschnitt den gleichen Profitsatz, wo nicht etwa ein Personal-Monopolverhältnis einspielt, wie beim Wucher. Hier steigt der Leihepreis über seinen natürlichen auf einen Monopolpreis: in allen anderen Fällen hat der Kapitalist nur seinen „natürlichen" Profit entsprechend den relativen Nachteilen der Anlage, und zwar als mittelbaren Profit an der Arbeiterklasse als Totalität, wie wir wissen.

Da erhebt sich eine Frage: wenn der Produktivkredit den ganzen Profitsatz in Anspruch nimmt, was veranlaßt den Unternehmer, ihn in Anspruch zu nehmen? Welcher Vorteil bleibt ihm, der den economical man reizen kann?

Nun: erstens gibt es Fälle genug, wo der Betrieb zu klein ist, als daß der Unternehmer seine qualifizierte Arbeitskraft voll ausnützen

könnte. Hier erlaubt ihm die durch die Leihe beschaffte Erweiterung der Produktionsmittel, seinen vollen Unternehmerlohn zu erwerben, wie er ihn erhalten könnte, wenn er unter Aufgabe seiner Selbständigkeit als leitender Beamter in einen entsprechend größeren Betrieb einträte. Vor allem aber gewährt die Leihe dem Unternehmer das kombinierte Produktionsmonopol des „übernormalen Produktivkapitals", d. h. die Verfügung über einen im Verhältnis zu seinen Konkurrenten größeren und technisch vollkommeneren Stamm von Produktionsmitteln.

2. 2. Unter dem Monopolverhältnis.

Wo nämlich die Erzeugung unter einem Produktionsmonopol oder der Austausch unter einem Tauschmonopol erfolgt, werfen gleiche Kapitale auch bei sonst gleicher Gunst der Anlage höhere, und zwar wieder genau bestimmte höhere Erträge ab, als Normalkapitale. Das Produktionsmonopol gewinnt am natürlichen Preise Beträge, die den Konkurrenten zufließen, weil es genau, in allgemeiner Formel, bestimmbare Ersparungen an den drei Komponenten des „natürlichen Spesensatzes" macht; — und das Tauschmonopol kann den ebenso bestimmbaren Aufschlag des Monopolgewinnes auf den natürlichen Wert von den Kontrahenten erpressen. Danach ist der Ertrag jeder beliebigen Machtposition: Grundeigentum und Kapital, genau bestimmt.

αα) Unter dem Produktionsmonopol.

aaa) Des übernormalen Produktivkapitals.

Die Verfügung über „übernormales Produktivkapital" gewährt dem Produzenten, wie gesagt, ein kombiniertes Produktionsmonopol gegenüber seinen Konkurrenten: denn die Kooperation staffelt sich nicht nur in der Wirtschaftsgesellschaft als Ganzem, sondern auch in jedem einzelnen Betriebe mit der Zahl der Arbeiter, die beschäftigt werden können. Wo aber die Arbeitszerlegung und -Vereinigung wächst, da wächst auch die Produktivität jeder einzelnen Arbeitskraft. Das heißt, der größere Betrieb hat ceteris paribus vor dem kleineren zunächst das Produktionsmonopol der Erzeugung: die einzelne Ware kostet weniger an Arbeitslohn und Hilfsstoffen, und auch der Rohstoff und die Hilfsstoffe kosten weniger, teils weil sie im großen eingekauft sind, so daß ihr Verkäufer seinerseits weniger Arbeitslohn und Generalunkosten aufzukalkulieren hat, teils weil sie im großen herantransportiert werden konnten, was aus

uns bekannten Gründen billiger ist. Dazu tritt ein Transportmonopol, weil auch die Versendung der fertigen Produkte im großen aus gleichen Gründen billiger ist als im kleinen, und schließlich ein Umsatzmonopol, weil auf jedes einzelne Produkt nur ein geringerer Teil der Generalunkosten aufgerechnet werden muß. Da nun die Arbeiter auf ihren „natürlichen Lohn" beschränkt bleiben, so wächst der an ihnen erzielte Mehrwert nicht in gerader, sondern in beschleunigter Proportion wie die Beschaffungsgüter und die Arbeiterzahl; er wächst im geometrischen Verhältnis wie jene im arithmetischen.

Diese Produktions-Monopolgewinne, die ein Vorsprung im materiellen Substrat verleiht, kann die Konkurrenz der anderen Kapitalisten dem Begünstigten so wenig abjagen, wie den Monopolgewinn aus Tauschmonopolen, etwa aus Patenten, so lange der Vorsprung gehalten werden kann. Er kann sie daher auch gegenüber dem Kreditkapitalisten durchsetzen und für sich behalten, und daher stammt vor allem der Vorteil aus Verwendung von geliehenem Werkgut für den Unternehmer.

Wir werden den Konkurrenzkampf, wie er in der kapitalistischen Gesellschaft zwischen industriellen Unternehmern besteht, noch genauer darstellen. Die Kenntnisse, die jeder Laie von dem Charakter dieses Kampfes hat, genügen aber bereits, um begreiflich zu machen, daß jeder Unternehmer, der nicht mit dem übernormalen Produktivkapital ausgestattet ist, das dringendste Motiv hat, es sich auf dem Wege der Leihe zu beschaffen. Denn sein durch das kombinierte Produktionsmonopol begünstigter Wettbewerber wird versuchen, ihn durch Unterbietung aus dem Markte zu werfen, da er noch bei Preisen bestehen kann, bei denen der schwächere Kapitalist bereits an seinem Gewinn leidet oder gar zugrunde gehen muß. Dieser ist also nicht nur um eines sonst entgehenden Vorteils halber gezwungen, sein Beschaffungsgut ohne Ende zu vermehren, und, wenn es „veraltet" ist, zu verbessern, sondern um des schwersten, sonst entstehenden Nachteils halber, zur Vermeidung des wirtschaftlichen Unterganges.

Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß der Besitz einer alten, wohlrenommierten Firma mit fester Kundschaft älteren Unternehmungen vor jüngeren auf gewisse Zeit den Monopolgewinn eines Umsatzmonopols auch aus dem Grunde verleiht, weil mit relativ geringen Spezialkosten, z. B. für Reklame, Reisende usw., gleicher Umsatz erzielt werden kann. Aus dem gleichen Grunde können beliebte Unternehmungen einen höheren als den natürlichen Preis erlangen, d. h. auch noch aus einem Tauschmonopol den Ertrag vergrößern. Dabei

handelt es sich meistens um Produzenten von solchen Verwendungsgütern der oberen Klasse, bei denen die Mode eine Rolle spielt: Kleidung, Damenhüte, Schmuck, Mobiliar, Equipagen, Automobile. Hier wird der Ruf des Lieferanten oft sehr teuer bezahlt. Die eingebildete „Qualität" spielt in solchen Fällen eine große Rolle.

bbb) Des Grundeigentums.

Alles Grundeigentum höherer Rentierung gewährt, wie wir wissen, seinem Eigentümer den Monopolgewinn aus einem Erzeugungsmonopol, wenn die Bonität — und aus einem Transportmonopol, wenn die Verkehrslage günstiger ist als die des Grenzbodens, und oft aus beiden zusammen. Diese Monopolgewinne fließen als Grundrente dem Eigentümer zu: der kapitalistische Unternehmer der Landwirtschaft kann sie ihm auf die Dauer so wenig abjagen, wie ihm der Eigentümer Teile seines Profits. Diese Grundrente stellt die Basis dar, auf der unter gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen unter dem Klassen-Monopolverhältnis die Kapitalisierung des nackten Grund und Bodens erfolgt. Der Preis eines instradierten Grundstücks erhöht sich natürlich um den derzeitigen Wert der mit ihm verbundenen Melioration und des beweglichen Inventars.

Ganz ebenso stellt sich selbstverständlich nun auch die Kapitalisierungsbasis für selbstbewirtschaftetes Grundeigentum fest; der Eigentümer ist hier sozusagen sein eigener Pächter. Er hat von seinem Reineinkommen seinen Unternehmerlohn und seinen Kapitalprofit samt der Risikoprämie usw. abzusetzen: was bleibt, ist reine Grundrente und die Basis, auf der er die Kapitalisierung des nackten Bodens vornimmt, wenn er das Grundstück verkaufen will, oder wenn er nur den Verkehrswert, den „gemeinen Wert" seines rentierenden Vermögens schätzen will.

ββ) Unter dem Tauschmonopol.

aaa) Des bevorrechteten Produktivkapitals.

Wie aus einem Produktionsmonopol können auch aus einem Tauschmonopol dem Eigentümer einer Machtposition Monopolgewinne zufließen, die den Ertrag seines Kapitals über den Normalprofit erheben.

Hierher gehören die „natürlichen", mit Grundeigentum von seltener Qualität verbundenen Tauschmonopole: der Übergewinn an Edelwein usw.

Vor allem aber spielen hier die rechtlichen Personalmonopole ihre große Rolle: die öffentlich-rechtlichen der Patente, Handelsprivilegien usw. und die privatrechtlichen der Preiskonventionen und sonstigen großen Kapitalistenverbände bis empor zum Trust. Überall hier steht der Ertrag aus den Gewinnen am Preise des Produktes um einen in allgemeiner Formel genau bestimmbaren Satz höher als der Profit gleich hoher Normalkapitale.

bbb) Des Wucherkapitals.

Das ist auch dort noch der Fall, wo mehrere Wucherer miteinander um den Profit konkurrieren, wie bei dem epidemischen Wucher, der manche Bauernschaften befallen hat. So hoch auch der Interessensatz absolut sein möge: er wird sich doch abstufen nach der Ungunst der Anlage und dem Risiko. Wo allerdings die Not (die Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses auf seiten des Bewucherten) oder der Leichtsinn (unwirtschaftliche Motivation) nur mit *einem* Wucherer oder mit einem Ring von solchen zu tun hat; wo die Konkurrenz etwa aus dem Grunde nicht zugezogen wird, weil die nicht-wirtschaftlichen Gründe der Diskretion höher geschätzt werden als ein geringerer Zinssatz — da handelt es sich um Singularitäten, die die wissenschaftliche Betrachtung nicht mehr ableiten kann.

Wir haben am Schlusse des achten Abschnittes folgendes ausgesprochen: „Noch haben wir das *große Problem der Güterverteilung*, das Kernproblem der Ökonomik, kaum erst berührt. Wir wissen vorläufig nicht mehr, als daß unter den Bedingungen des „Klassenmonopol-Verhältnisses" Grundrente und Profit möglich, sogar wahrscheinlich, vielleicht sogar unvermeidlich sind. Aber wir wissen noch nicht, ob sie nicht vielleicht auch noch aus andern Wurzeln wachsen. Ob unsere Erklärung völlig genügt, werden wir erst beurteilen können, wenn wir die *Höhe* der einzelnen Anteile, die von Grundrente, Profit und Lohn beansprucht werden, allein aus ihr, ohne Hilfshypothesen, in Übereinstimmung mit den Tatsachen, abgeleitet haben werden."

Mit den in den beiden letzten Abschnitten gemachten Feststellungen dürfte diese Aufgabe völlig gelöst sein.

bb) Der Wert der Machtpositionen.

(Der absolute Fuß der Kapitalisierung.)

Ebenso wie die Basis wird auch der Fuß der Kapitalisierung durch die Beteiligung der Wertdinge niederer Ordnung an der Kon-

kurrenz auf dem Gesamtmarkte aller Wertdinge, und dadurch der Wert der Machtpositionen, genau festgestellt.

Wir kennen bisher nur die Gründe, aus denen eine Machtposition anders bewertet wird als eine andere von gleichem Ertrage. Wir kennen den „relativen Fuß“, aber noch nicht den „absoluten Fuß“ der Kapitalisierung. Darunter wollen wir hier verstehen den Multiplikator, durch den der Wert einer Machtposition von gegebenem Ertrage und gegebener relativer Gunst der Anlage in einem gegebenen Zeitpunkt einer gegebenen Gesellschaft festgestellt wird. Um ein Beispiel zu geben: im vorigen Abschnitt haben wir gefragt, warum der relative Wert preußischer Konsols zu gewissen russischen Obligationen gleichen Ertrages sich verhält wie 27 zu sage 18 und zu Wucherwechseln gleichen Ertrages wie 27 zu sage 5. Jetzt aber fragen wir, weshalb heute ein preußischer dreiprozentiger Konsol von nominal 1000 M., der also 30 M. jährliche sichere Zinsen trägt, nur mit 820 M. Wert im Kurszettel notiert ist, so daß der Multiplikator, der Kapitalisierungsfuß, etwas über 27 steht. Oder, mit andern Worten: im vorigen Abschnitt fragten wir nach dem Werte einer Machtposition im Verhältnis zu anderen gleichen Ertrages, jetzt fragen wir nach *ihrem Werte im Verhältnis zu ihrem eigenen Ertrage.*

Dieser Wert stellt sich fest nach der relativen ökonomischen Seltenheit der Wertdinge niederer Ordnung einerseits, der Machtpositionen andererseits. Vom Markte der letzteren aus gesehen, ist es das Angebot von Machtpositionen, die Wertdinge niederer Ordnung nachfragen, vom Markte dieser aus gesehen ist es das Angebot von Wertdingen niederer Ordnung, die Machtpositionen nachfragen.

Das Angebot von Machtpositionen gegen Wertdinge niederer Ordnung erfolgt sowohl für konsumtive wie für produktive Zwecke auf den Märkten der Leihe und des Kaufes von Grund- und Kapitaleigentum.

Eigentümer, die ihre Machtpositionen für *konsumtive Zwecke*, d. h. gegen Verwendungsgüter und -Dienste, vertauschen, sind zunächst Verschwender: ein lüderlicher Mensch verpraßt sein Vermögen in Gelagen und Gütern des Luxus, ein Verliebter tauscht die Dienste seiner Maitresse gegen ein Landgut oder eine Hypothek ein. Ferner kommen hier in Betracht solche Personen, die aus rationellen, aber nicht-wirtschaftlichen Motiven ihr Vermögen aufzehren oder angreifen: ein junger Mann, der seine Berufsausbildung vollendet, ein Freund, der dem Freunde aus der Not hilft, ein Philanthrop, der eine Stiftung begründet. Vor allem aber sind es die öffentlichen Körperschaften, die in Gestalt ihrer Anleihen

Kapitalstücke, Anteile an ihrem politischen Monopolverhältnis gegenüber ihren Bürgern, anbieten, um diejenigen Verwendungswerte niederer Ordnung dafür einzutauschen, die sie aus ihren Zwangsumlagen nicht beschaffen können.

Eigentümer, die ihre Machtpositionen für produktive Zwecke gegen Beschaffungsgüter und -Dienste vertauschen, sind vor allem die Unternehmer in Landwirtschaft, Handel und Gewerbe, die öffentlichen Körperschaften eingerechnet, insofern sie Unternehmungen betreiben. Diese letzteren bezahlen Geld, Maschinen, Roh- und Hilfsstoffe mit Anleihen, die sie auf dem Leihemarkt des Kapitals produzieren; die Privatunternehmer auf demselben Markte mit Obligationen, Prioritäten usw., und auf dem Kaufmarkte mit Anteilen ihrer Unternehmungen: Aktien, Kuxen usw. Hier handelt es sich um Güter; jedoch werden auch Dienste gegen Machtpositionen eingetauscht: wenn ein besonders tüchtiger Fachmann dadurch für eine Unternehmung gewonnen wird, daß er „franco valuta" einige ihrer Anteile erhält, so tauscht er Dienste gegen ein Kapitalstück.

Dasselbe ist der Fall, wenn ein Beamter sein Gehalt oder ein Agent seine Provision auf sein Scheckkonto bei seiner Bankverbindung überweisen läßt: er tauscht Dienste unmittelbar gegen ein Kapitalstück, eine Forderung gegen die Bank.

Diesem Kollektivangebot von Machtpositionen tritt eine Kollektivnachfrage entgegen, die ihrerseits die bedurften Wertdinge niederer Ordnung anbietet. Es kann sich hier um nichts anderes handeln als um dasjenige, was die alte Theoretik als die „gesellschaftliche Ersparnis" bezeichnete, nämlich denjenigen Teil des Einkommens der einzelnen Wirtschaftspersonen, den sie nicht konsumieren, sondern zurücklegen. Wie wir wissen, handelt es sich hier aber nicht durchaus um Ersparnisse im strengen Sinne, d. h. um nicht verbrauchte Teile des reinen Einkommens, sondern vor allem um die dem economical man vorgeschriebenen Abschreibungen, Rückstellungen und Reservefonds für Abnützung und Entwertung des Werkgutes, für Veralten der menschlichen und mechanischen Maschinerie und für Notfälle und ungünstige Konjunkturen. Nennen wir diesen gesamten Betrag der Absetzungen vom rohen und reinen Einkommen, also unter Einrechnung der eigentlichen Ersparnis, die „Ausscheidung", so stellt die Kollektivausscheidung die Masse von Wertdingen niederer Ordnung dar, die zum einen Teil als Nachfrage nach Machtpositionen in Betracht kommen.

Sie braucht nämlich durchaus nicht in ihrer Gänze als solche Nachfrage aufzutreten. Sie kann sich auch der „Schatzbildung" bedienen, um ihre Zwecke zu erfüllen, indem sie hochwertige, nicht verderbliche Güter: gemünztes und ungemünztes Edelmetall, Juwelen und andere Kostbarkeiten, z. B. Kunstschätze, eintauscht und in Verwaltung nimmt. Noch heute handelt so der monomanisch Geizige, der Übervorsichtige, der ökonomisch Unerzogene; auch ein reicher, freigebiger, wagemutiger Bankier legt wohl heute noch seine Ausscheidung nicht nur in Machtpositionen an, sondern erwirbt außerdem einen Hort in Gestalt einer kostbaren Sammlung von Gemälden, Münzen usw., die, wie er annimmt, in ihrem „Wert" keineswegs sinken werden. In früheren Zeiten war die Schatz- oder Hortbildung die vorwiegende Praxis: noch Friedrich Wilhelm I. legte seine Ersparnisse in gemünztem und als Gerät verarbeitetem Silber an, und unser deutscher Kriegsschatz im Juliusturm ist auch ein solcher anachronistischer Hort. Je höher sich aber die Kooperation staffelt, und je mehr das Wirtschaftsleben sich kalkulatorisch rationalisiert, um so seltener wird solche Übung, und ein steigender Teil, heute schon fast der volle Betrag der Kollektivausscheidung, fragt nicht mehr Schätze, sondern Machtpositionen als Rücklage nach: Grundstücke und Kapitalstücke.

Wir haben daher ein gegebenes Verhältnis von Angebot und Nachfrage, eine bestimmte „ökonomische Seltenheit" der Machtpositionen, aus denen sich nach den uns bekannten Gesetzen der Konkurrenz ihr Preis und im Durchschnitt ihre Wertrelation zu den Wertdingen niederer Ordnung ergibt, als der Indifferenzpunkt des Preises, wo wirksames Angebot und wirksame Nachfrage sich genau decken.

Denn auch hier schreckt geringer Bietungspreis Teilmengen des Angebots ab und lockt Teilmengen neuer Nachfrage heran — auf beiden Seiten.

Von seiten der Wertdinge niederer Ordnung wächst das Angebot, wenn der Forderungspreis der Machtpositionen sinkt, oder, was dasselbe sagt, ihr Ertrag steigt. (Kann ich preußische Konsols zu 82 kaufen, so habe ich nominal 3, faktisch aber fast $3^2/_3$ Prozent Zinsen.) Das gilt für die bedurften Waren selbst, denn ihr Preis, in Machtpositionen ausgedrückt, steigt ja, und deshalb beeilt man sich, sie zu „produzieren", d. h. zu Markte zu bringen; man entleert die Magazine und erzeugt, so viel man kann. Vor allem gilt das für ein bestimmtes Wertding niederer Ordnung, das als Mittler des Tausches besonders begehrt ist, für das Geld. Hoher Zinsfuß holt es aus Strümpfen, Schubladen und Sparbüchsen

hervor; die ökonomisch besser erzogenen Mitglieder der Gesellschaft vermindern ihre „Portemonnaie-Reserve“ auf das strikte Minimum und erwerben mit dem ausgeschiedenen Gelde die angebotenen Kapitalstücke einer Bank, der sie es „auf tägliches Geld“ verzinslich überlassen. Schließlich setzt die Gesellschaft als Ganzes in solchen Zeiten dasjenige, was man ihre „Portemonnaie-Reserve im großen“ nennen könnte, das flottierende, auf der Reise begriffene Geld, auf sein Minimum herab, weil jeder, dessen Schecks und Wechsel genommen werden, mit Kreditgeld zu zahlen vorzieht, wenn er für bares Geld hohe Bankzinsen erhält.

In weltwirtschaftlicher Betrachtung kann dem Markte der Machtpositionen aus anderen Quellen kein Geld zufließen. Aber wohl kann in nationaler Betrachtung einem nationalen Teilmarkt aus Verkäufen im Auslande solcher Zufluß kommen: bei steigendem Zinsfuß im Inlande werden auswärtige Anlagen zurückgezogen, Effekten aller Art im Auslande verkauft und durch Anleihen, z. B. durch „Finanzwechsel“, Barmittel ins Land gezogen.

Auf seiten der Machtpositionen schreckt allzu geringer Bietungspreis die am wenigsten dringlichen Teilbedarfe sogar der Konsumtionsbedürftigen ab. Der preußische Staat würde sich z. B. sehr lange sträuben und mit allen andern Mitteln auszukommen versuchen, wenn er sechsprozentige Papiere zu 48 ausgeben sollte, wie einst in alter Zeit die völlig bankerotte Türkei.

Vor allen Dingen aber schreckt allzu geringer Bietungspreis seitens der Eigentümer der Güter und Dienste derjenigen Eigentümer ab, die ihre Machtpositionen zu produktiven Zwecken veräußern wollen. Sie erwerben Beschaffungswerte nur dann, wenn sie dabei an Geld oder Geldeswert gewinnen; und dafür gibt es eine genau bestimmbare Grenze, da hier, beim Tausch von Machtpositionen gegen Wertdinge niederer Ordnung, Wert und Gegenwert, jeder für sich, einen eigenen, jedesmal anders bestimmten Geldwert haben. Wenn der bedurfte Stamm von Beschaffungswerten weniger Wert hat, als die dafür angebotene Machtposition, dann unterläßt deren Eigentümer den Tausch. Umgekehrt unterläßt der Eigentüner der Beschaffungswerte den Tausch, wenn sie mehr Wert haben, als die dafür angebotene Machtposition.

Mit andern Worten: auf die Dauer und im Durchschnitt muß der **Tauschwert** des „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne“, d. h. eines Stammes von Beschaffungsgütern, und der **Kapitalisierungswert** eines dagegen ausgetauschten normalen „Kapi-

tals im privatwirtschaftlichen Sinne" zusammenfallen; eher kann der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Würde nämlich einmal zu viel gesellschaftliches Beschaffungsgut, d. h. „volkswirtschaftliches" Kapital in Unternehmungen angelegt werden, so würde sein Gesamtprodukt an Wertdingen niederer Ordnung den Kollektivbedarf überschreiten; ihr Preis würde sinken, und die Basis der Kapitalisierung, der Ertrag des Produktivkapitals, sich verkleinern, so daß bei gleichbleibendem Fuß der Wert des dadurch repräsentierten Privatkapitals unter den Tauschwert der Beschaffungsgüter fallen würde. Dann wendet sich die Nachfrage der Anlagebedürftigen von dem Markte der Beschaffungs- und namentlich der Werkgüter ab und dem Markte der Anleihen zu; und das hat eine doppelte Wirkung: erstens fällt der Preis der Werkgüter und zweitens steigt der Fuß der Kapitalisierung; denn dort sinkt und hier steigt die Nachfrage, so daß der Kurs der festverzinslichen Anleihen steigt, und der Zinsfuß bestimmter Geldsummen fällt. Dadurch wird die Anlage von Kapital in neuen Produktivgütern wieder rentabel: denn die gleiche Geldsumme erwirbt mehr davon, oder der gleiche Stamm kostet weniger; und auf der anderen Seite wirft er jetzt wieder ebensoviel Ertrag ab, wie das inzwischen im Ertrage gesunkene Leihkapital. Würde umgekehrt einmal zu wenig gesellschaftliches Beschaffungsgut gebildet, so würde ihr Produkt über seinen natürlichen Wert, und daher der kapitalisierte Betrag des dadurch geschaffenen Privatkapitals über den Wert der Beschaffungsgüter steigen. In diesem Falle würde die Nachfrage auf dem Leihemarkte und der Fuß der Kapitalisierung sinken, und die Bildung neuer „volkswirtschaftlicher Kapitale" zunehmen, bis ihr Wert wieder mit dem der dadurch beschafften „Privatkapitale" zusammenfiele. Eher könnte der Konkurrenzkampf nicht zur Ruhe kommen.

Wir haben damit eine exakte Quantitätsbeziehung zwischen den beiden Arten des „Kapitals" aufgedeckt, die den bisherigen Theoretikern entgehen mußte, weil sie gar nicht oder nicht genügend zwischen ihnen unterschieden.

II. Der absolute Wert.

Mit den Ausführungen der letzten Abschnitte ist die Lehre vom relativen Werte erledigt. Wenn wir nunmehr zu der Lehre vom absoluten Werte übergehen, so haben wir nur die Wertdinge niederer Ordnung zu betrachten. Denn der Wert der Machtpositionen ist, wie festgestellt,

immer ein von diesen abgeleiteter: sowohl der Fuß wie die Basis der Kapitalisierung hängt ab ganz vom Werte der Güter und Dienste. Zu ihnen kehren wir jetzt zurück.

Das Ergebnis, mit dem unsere Untersuchung schloß, kann uns nicht befriedigen. Wir haben für die beiden verschiedenen möglichen Ökonomien zwei verschiedene Wertformeln erhalten: der Tauschwert, den der Konsument eines Produkts in der reinen Ökonomie bezahlt, ist ein reiner Arbeitswert, und in der politischen ein Kostenwert. Es muß eine allgemeinere Formel geben, die beide Fälle umfaßt. Diese gilt es zu finden.

Wenn wir genau hinsehen, so entdecken wir, daß beide Formeln nur die Wertbestandteile angeben, die der Käufer bezahlt. Das ist aber nur die eine Seite der Sache. Wir müssen auch die Wertbestandteile kennen lernen, die der Verkäufer hingibt. Wir müssen die Formel finden, die beide Seiten umspannt, die den Wert bestimmt unabhängig von der subjektiven Kostenempfindung der Produzenten. Hier wird vermutlich die Lösung jenes Widerspruchs zu finden sein.

Das ist die Frage nach dem „absoluten Wert“ der Produkte. Der Terminus stammt schon von Ricardo; er versteht darunter den Wert der Waren „jeder für sich“. Es ist die letzte große Frage der Wertlehre. Stellen wir das Problem in aller Genauigkeit fest:

Wir haben bisher den Wert nur kennen gelernt als den Schwingungsmittelpunkt des Marktpreises, die Wertrelation als den Schwingungsmittelpunkt der Preisrelation.

Es ist klar, daß diese Anschauung für das volle Verständnis des Prozesses nicht genügt. Es fehlt die Erkenntnis der Ursache, die den Wert der Produkte und dadurch das Einkommen gerade auf diesen gegebenen Punkt fixiert. Orientieren wir uns an unserem Beispiel von dem Pendel, der um seinen Schwingungsmittelpunkt gerade so oszilliert, wie der Preis um den Tauschwert einer Ware; hier ist die Erkenntnis unvollständig, so lange man den Ruhepunkt nur als Schwingungsmittelpunkt auffaßt, und wird erst vollständig, sobald man ihn erkennt als bestimmt durch die Erdschwere: es ist der senkrecht unter dem Aufhängungspunkt gelegene, in Pendellänge von diesem entfernte, Raumpunkt.

Wir sind gezwungen, anzunehmen, daß auch der Tauschwert ein Punkt der Preisgestaltung ist, der durch Kräfte bestimmt ist, die von der Konkurrenz unabhängig sind. Wir dürfen uns durch unsere Betrachtungsweise nicht täuschen lassen, aus der sich uns der Gleich-

gewichtspunkt rechnerisch ergeben hat als der Mittelpunkt der Ausschläge: kausal liegt das Verhältnis natürlich umgekehrt. Der Gleichgewichtspunkt ist der Ort einer positiven Attraktion kraft eigener Gesetze; er ist die Ursache, aus der, die „Störung“ einmal gegeben, der Ausschlag gerade in dieser beobachteten Form erfolgt; ist die Ursache, daß ein gewisses Maximum nicht überschritten werden kann, und daß, wenn keine neue Störung eintritt, die Oszillationen immer kleiner werden, bis genau am Gleichgewichtspunkt die Ruhelage erreicht wird.

Wo liegt dieser objektiv gegebene Punkt des Wertes „jedes Produkts für sich?“ Was bestimmt seinen „inneren“, „immanenten“ objektiven absoluten Wert?

Orientieren wir uns! Die Menschen tauschen, scharf gesehen, nichts anderes als Energieaufwände unter sich aus. Das Naturding hat an sich keinen Wert, sondern erhält ihn erst durch menschliche Arbeit. Ob also die Produzenten Dienste oder Güter tauschen: sie tauschen immer Energieaufwände.

Darum kann eine Theorie, die den Tauschwert interpersonal, sowohl vom Standpunkt des Konsumenten wie des Produzenten aus, betrachtet, gar nichts anderes sein als eine Arbeitswert-Theorie. Das hat Ricardo scharf genug erkannt, als er seine Lehre von der Zusammensetzung des Wertes aufbaute. Sie sollte gleichzeitig objektive Wertlehre sein, den absoluten Wert feststellen. Und zwar geschah das nicht nur aus theoretischem, logischem Bedürfnis, sondern auch mindestens ebensosehr aus dem Klasseninteresse, dem psychologischen Bedürfnis: denn die soziale Gerechtigkeit, das „natürliche System“ kann nur da proklamiert werden, wo sich in den Produkten objektiv gleiche Arbeitsaufwände tauschen. Als eine solche Gesellschaft mußte die bürgerliche Gesellschaft nachgewiesen werden.

Und so stellte sich ihm, wie jedem, der dieses tiefste Problem des Wertes überhaupt erkannt hat, die Frage nach dem Werte der Arbeit.

a) Der Wert der Arbeit.

1. Das eherne Lohngesetz.

Um den Wert der „Arbeit“ zu bestimmen, ordnete Ricardo sie der Kategorie der „beliebig reproduzierbaren Waren“ unter, deren Herstellungswert ihren „natürlichen“ Preis, d. h. in diesem Falle den „natürlichen Lohn“ bestimmt. So entstand das sogenannte „eherne Lohn-

gesetz", das Ferdinand Lassalle als gewaltigstes Schlagwort seiner genialen Agitation dem entrüsteten Proletariat in die Ohren donnerte. Und es war in der Tat die Lehre der Bourgeois-Ökonomik, der „dismal science", wenn auch nicht in ganz der krassen Form, die ihr Lassalle gab: sie ließ den Lohn auf das s o z i a l e Existenzminimum des gewohnheitsmäßigen Standard of life, nicht gerade auf das p h y s i o l o g i s c h e, tendieren. Aber diese Milderung war mehr die Äußerung des schlechten Gewissens: denn aus dem Malthus'schen Bevölkerungsgesetz folgt nach strenger Logik tatsächlich die Fixierung des Lohnes auf das physiologische Minimum.

Danach besteht die „Tendenz" der Bevölkerung, ihren Nahrungsspielraum immer randvoll aufzufüllen. Ist einmal im Verhältnis zur Nachfrage zu wenig „Arbeit" am Markt, so erzielt sie einen, ihren „natürlichen Wert" übersteigenden M a r k t p r e i s. Das lockt die Produzenten zu vermehrter Produktion: d. h. die Arbeiter heiraten früher, zeugen mehr Kinder und bringen mehr auf, weil weniger sterben; dadurch wird „im zeitlichen Zusammenhang der Arbeitsmärkte" der P r e i s der „Arbeit" wieder auf ihren W e r t reduziert, nämlich auf ihre Herstellungskosten. Fällt umgekehrt bei überwiegender Nachfrage der Marktpreis der „Arbeit", so wird durch spätere Heiraten, größere „Vorsicht" in der Zeugung und höhere Sterblichkeit das Angebot eingeschränkt, bis der Tauschwert wieder erreicht ist.

Man sieht, hier ist die „Arbeit" gänzlich wie eine „beliebig reproduzierbare" Ware behandelt. Die zur Herstellung der „Arbeit" erforderlichen Futteraufwände, das sind ihre gesellschaftlich notwendigen, natürlichen Kosten und bilden als solche ihren Tauschwert.

Aus dieser Auffassung folgt das Malthussche Rezept für die soziale Krankheit mit voller Logik. Wenn ein Produkt einen zu niederen natürlichen Preis hat, so müssen die Produzenten ihre Produktion entsprechend einschränken. Also: moral restraint und späte Heirat! Dann kommen weniger „Produkte", d. h. Proletarier auf den Markt, und ihr „natürlicher Preis", der Lohn, steigt.

Wir haben hier noch nicht zu w e r t e n, sondern nur zu untersuchen und festzustellen. Sonst würden wir sagen, daß diese Lehre den Zynismus auf die Spitze treibt. Sie setzt den freien Bürger auf eine Stufe mit der toten Maschine oder der lebenden Sache, dem Sklaven und dem Arbeitsvieh. Bei beiden kommt für ihren E i g e n t ü m e r in der Tat nur der Gestehungspreis der erlangten Energie in Ansatz, d. h. Kaufpreis, Energieersatz und Feuerungsmaterial, bei der lebenden Sache

also das Futter, und Abschreibungen gemäß der tatsächlichen Entwertung im Arbeitsprozeß. Es ist charakteristisch für diese Theoretik, daß sie diese Kalkulation auch auf den freien Arbeiter anwendet: hier spiegelt sich die faktische Sklaverei der kapitalistischen Anfänge. Nur hatten die Sklaven es, rein ökonomisch gesehen, viel besser, als die freien Arbeiter jener Zeit: denn die Kapitalisten kalkulierten wie Sklavenhalter in Zeiten, in denen der Sklavenpreis dicht an Null stand, wo also der Amortisationssatz sehr niedrig, und die Amortisationsperiode sehr kurz war. Daher der rücksichtslose Raubbau an der Volkskraft, der jene ersten schlimmsten Zeiten kennzeichnet: der „Arbeitssklave“ kostete seinem Anwender nichts, und er „amortisierte“ ihn ohne jede Belastung seines Kapitalkontos: hatte er doch nicht, wie der Sklavenhalter, die Verantwortung für sein Leben, seine Gesundheit und seine Angehörigen!

An den Vorstellungskreis der kapitalistischen Sklavenwirtschaft mit ihren „Menschengestüten“ gemahnt auch die unerhörte Vorstellung, daß die Arbeiter für die Marktwirtschaft fast mehr als Produzenten von K i n d e r n, wie von Diensten in Betracht kommen. Hier namentlich zeigt das unglückselige Doppelspiel mit dem Worte „Produzieren“ seine schweren logischen Konsequenzen: hier wird es im wortwörtlichsten plumpsten Sexualsinn als „erzeugen“ gedeutet. Hätte man es immer nur in seiner ökonomisch allein zulässigen Bedeutung als das „Zu-Markte-Bringen“ gefaßt — der verbohrteste Bourgeois- und Vulgär-Ökonomist wäre vor dem Gedanken zurückgeschaudert, daß der Proletarier die von ihm erzeugten Kinder z u M a r k t e b r i n g t.

Aber lassen wir die ethische Bewertung vorläufig aus dem Spiele! Auch ohne sie ist das eherne Lohngesetz völlig unwahr.

Es kann nicht einmal vor der q u a e s t i o f a c t i bestehen, kann nicht einmal das erklären, was es erklären will. Um eine Arbeitskraft zu produzieren, braucht es wenigstens fünfzehn, um eine r e i f e Arbeitskraft zu produzieren, wenigstens achtzehn bis zwanzig Jahre. Die „Anpassung“ an den Marktpreis kann also unmöglich bei der Ware „Arbeit“ so schnell erfolgen, wie bei den anderen beliebig reproduzierbaren Waren — und die Konkurrenz kann daher die wirklich beobachteten Bewegungen des Lohnes unmöglich erklären, die in viel geringeren Perioden auf- und abschwanken: ist doch der Zeitraum zwischen zwei Krisen gemeinhin nicht länger als zehn bis zwölf Jahre gewesen!

Aber: das ließe sich mit einiger Prokrustestechnik allenfalls noch auf das Streckbett der Theorie bringen. Die Hauptsache ist, daß das

eherne Lohngesetz auch der theoretischen Untersuchung gegenüber sich als völlig falsch herausstellt. Es ist nichts als die gedankenlose Übertragung eines für die beliebig reproduzierbaren Güter passenden Schema auf ein ihm nicht unterworfenes Gebiet.

Und zwar ist das wieder geschehen auf Grund einer quaternio terminorum. Diesmal steckt der Doppelsinn im Worte „Arbeit".

Hier mischen sich zwei ganz verschiedene Begriffe, der der Arbeitsleistung, hier besonders des Dienstes, und der des Arbeitsvermögens. Wir wissen, wie sie sich unterscheiden: die Arbeitsleistung, produziert unmittelbar als Dienst, mittelbar als Gut, ist das Produkt des Arbeitsvermögens.

Indem die Klassiker diese beiden Begriffe nicht unterschieden, kamen sie dazu, die Herstellungskosten des Arbeitsvermögens, d. h. ihren Futterwert, als Bestimmgrund des Tauschwertes der Dienste anzusprechen. Es kann nichts Falscheres geben!

Der Tauschwert der Dienste setzt sich, wie der jedes anderen Produkts, aus den zwei uns bekannten Bestandteilen zusammen: erstens aus den Selbstkosten für die „Herstellung" zum Markte und zweitens aus dem Gewinn für die auf das Produkt gewendete Körperenergie.

Dieser zweite Faktor fällt aber in der bourgeois-ökonomischen Lohntheoretik völlig unter den Tisch. Ihr zufolge wird der Tauschwert der „Arbeit" nur durch einen Bestandteil bestimmt, die Selbstkosten.

Aber, statt die ökonomischen Selbstkosten der Arbeitsleistung, die überall nur die sachlichen Aufwände für diejenigen fremden Produkte umfassen, die der Produzent zum Zwecke der Herstellung seines Produkts kauft, erscheinen hier plötzlich die physiologischen Selbstkosten des Arbeitsvermögens, das sonst nirgends unter diese Rubrik einbezogen wird, dessen Entgelt vielmehr sonst überall der Gewinn ist.

Statt der sachlichen Aufwände also, die der Produzent von Diensten in Aufwänden von Transport-, Werkzeug-, Werkkleidungskosten usw. machen muß, um sein Produkt, den Dienst, zu produzieren, erscheinen hier diejenigen sachlichen Aufwände für Nahrung, Kleidung und Behausung als Selbstkosten, die nicht das Produkt, sondern die Produktionskraft, das Arbeitsvermögen, betreffen.

Somit ist das Schema der Tauschwertbildung der beliebig reproduzierbaren Güter nur per nefas, nur durch eine grobe Erschleichung, einen faustdicken Trugschluß, auf die Dienste angewendet worden.

Die Frage muß vielmehr lauten: was ist der Wert der Arbeit nach Abzug ihrer Selbstkosten für die „Herstellung" des Produkts, sei es nun Dienst oder Gut?

2. Der Beschaffungswert der Arbeit.

Die Frage nach dem Werte der eigenen Arbeit kann in der isolierten oder isoliert gedachten Personalwirtschaft nicht auftauchen. Das durch Arbeit oder durch Tausch in die Personalwirtschaft eingebrachte Wertding repräsentiert dem Beschaffer den Wert seiner Kosten. Nach dem Wert seiner Arbeit zu fragen, kann ihm nicht beifallen. Diese Frage kann erst in der interpersonalen Wirtschaft entstehen, wenn der eine Produzent seine Arbeitsleistung mit der des anderen, seines Kontrahenten, zu vergleichen hat.

Stellen wir uns aber zum Zwecke der Orientierung vor, ein Robinson, der als gelehrter Ökonomist die Ausreise angetreten habe, lege sich in einer müßigen Stunde die müßige Frage vor: „welchen Wert hat denn eigentlich meine Arbeit?"

Er wird nur zu dem folgenden Resultat kommen können:

„Meine unbestreitbar richtige Formel für den Wert eines beliebigen Erzeugnisses ist eine Gleichung:

Wert des Erzeugnisses gleich dem darauf verwandten Aufwand von Energie, d. h. Arbeit.

Eine Gleichung darf ich von beiden Seiten her lesen. Also erhalte ich:

Wert der Arbeit gleich dem damit beschafften Erzeugnis.

Mithin ist der Wert meiner Arbeit gleich ihrem Ertrage".

Und Robinson wird sich freudig erinnern, daß dieses Ergebnis genau mit der Lehre seines verehrtesten Meisters, Adam Smith, übereinstimmt, der klipp und klar ausspricht: „der natürliche Lohn des Arbeiters ist sein Erzeugnis" — denn der „natürliche Lohn" ist nichts anderes als der Wert der Arbeit, der auf das Erzeugnis verwendet wurde.

Der Wert der Arbeit ist also in der Personalwirtschaft das Ausmaß derjenigen Befriedigungsmittel, die sie dem Arbeitenden beschafft. Der Arbeitswert ist der Wert seiner Beschaffung, ist Beschaffungswert.

Auch das Erzeugnis hat, wie wir festgestellt haben, in der Personalökonomik den „Beschaffungswert": aber darunter haben wir etwas

anderes verstanden, nämlich den Arbeitsaufwand, durch den es beschafft worden ist.

Hier gilt es Vorsicht. Wir müssen uns hüten, ein doppeldeutiges Wort zu brauchen; sonst können wir leicht in die Schlinge eines Trugschlusses fallen. Dürfen wir den sozusagen aktiven Beschaffungswert der Arbeit mit dem passiven des Produkts gleichsetzen?

Wir dürfen nicht nur, wir müssen es. Sie sind nicht nur gleich, sondern schlechthin identisch. Wir haben schon einmal darauf aufmerksam gemacht, daß der Begriff „Beschaffungswert" ein doppeltes Gesicht hat. Nach der Seite der Arbeit hin bedeutet er Aufwand, Last, nach der Seite des Erzeugnisses hin Erfolg, Lust. Der Begriff hat immer eine aktive und passive Seite, beziehe er sich nun auf die Arbeit oder auf ihr Erzeugnis.

Am klarsten ist das im niederen Leben. Hier ist Arbeit zur Beschaffung von Nahrung und Verbrauch von Nahrung zur Beschaffung von Energie der Kreislauf, der das ganze Dasein erfüllt. Immer hat die Nahrung den passiven Beschaffungswert der darauf verwendeten Energie und den aktiven Beschaffungswert gleich viel neuer Energie, die durch ihren Verzehr beschafft werden wird; und dementsprechend hat die Arbeit immer zugleich den passiven Beschaffungswert der für ihren Ersatz verbrauchten Nahrung und den aktiven Beschaffungswert der durch sie erlangten neuen energiehaltigen Substanz.

Wenn mit steigender Intelligenz und Bewaffnung mit Werkzeugen, d. h. im Menschlichen, und hier fast ausnahmslos mit dem Grade der Kooperation, das „Güteverhältnis", die Bilanz, sich bessert, dann ist dieses biologisch genaue Gleichmaß nicht mehr gegeben, und an seine Stelle tritt ein soziologisch, d. h. ökonomisch genaues Gleichmaß. Zu dem einen Bedürfnisse nach Nahrung treten immer neue Bedürfnisse und finden ihre Sättigung. Und auch hier hat der Begriff Beschaffungswert immer eine aktive und eine passive Seite:

In der isolierten Personalwirtschaft ist der Wert der Arbeit aktiver Beschaffungswert, weil sie Befriedigungsmittel beschafft, und passiver Beschaffungswert, weil die beschafften Mittel dem Arbeitenden Befriedigung beschaffen; — und der Wert der Erzeugnisses ist passiver Beschaffungswert, weil in ihm Arbeit objektiviert ist, und gleichzeitig aktiver Beschaffungswert, weil es die Energie wiederbeschafft, d. h. die Mangelempfindungen sättigt.

Dieser Doppelcharakter geht der Arbeit und ihrem Erzeugnis auch in der Marktwirtschaft nicht verloren. Im Gegenteil, er tritt nur noch kräftiger in die Erscheinung.

Hier hat die *Arbeit* für den, der sie (als Gut oder Dienst) verkauft, aktiven Beschaffungswert, weil sie fremde Produkte für seine Personalwirtschaft beschafft, — und für den Käufer passiven Beschaffungswert, weil er den passiven Wert des Produkts auf sie überträgt, das er in Tausch hingibt. Und vice versa. — Und ebenso hat das *Produkt* für den, der es verkauft, passiven Beschaffungswert, weil seine Beschaffungsarbeit darin objektiviert ist, — und gleichzeitig aktiven Beschaffungswert, weil es das fremde Produkt für ihn beschafft. Und vice versa.

Wir dürfen daher das Wort „Beschaffungswert" ohne Bedenken auf die Arbeit, wie auf das Produkt anwenden. Es ist nicht doppeldeutig, sondern hat nur das Doppelgesicht aller ökonomischen Grundbegriffe; Arbeit und Produkt sind beides Spezialfälle des Prinzips, das alle Ökonomik beherrscht; sie sind immer abwechselnd Last und Lust, Mittel und Erfolg, immer abwechselnd das kleinste Mittel zum größten Erfolg.

In gewissem Sinne läßt sich das Verhältnis zwischen Arbeit, Produkt und Tauscherfolg in der Marktwirtschaft mit dem Verhältnis zwischen einer elektrischen Kraftquelle, einem Akkumulator und einer elektrischen Anlage für Abgabe von Kraft, Licht oder Wärme vergleichen. Der Akkumulator (das Produkt) wird passiv von der Kraftquelle (dem Träger der Energie) aus mit Energie geladen und gibt sie aktiv nach Bedarf zur Befriedigung eines Bedürfnisses nach Kraft, Licht oder Wärme des Besitzers der Kraftquelle selbst oder eines Dritten ab, der ihm das Produkt abgekauft hat. Um das Bild fortzuführen, so kann man mit solchem Akkumulator wieder einen Dynamo treiben, also neue Kraft erzeugen: so kauft der Besitzer mit seinem Produkt einen „Dienst"; und man kann von dem Akkumulator aus einen zweiten Akkumulator laden; so kauft der Besitzer mit seinem Produkt ein fremdes Produkt.

Das Gleichnis ist brauchbar, aber omne exemplum claudicat!

Der Akkumulator nämlich gibt — natürlich abgesehen von dem unvermeidlichen Verlustkoeffizienten — genau so viel Energie ab, wie er aufgenommen hatte. Hier ist Äquivalenz im *mechanischen* Sinne gegeben. In der Ökonomik aber kann nur *ökonomische* Äquivalenz bestehen.

Was das bedeutet, werden wir sofort feststellen. Hier sei zuvor angemerkt, daß fast alle bisherigen Bearbeiter der Werttheorie, soweit ich sehen kann, daran gescheitert sind, daß sie auch in der Ökonomik die „mechanische" Äquivalenz suchen zu müssen oder feststellen zu müssen glaubten. Sie nahmen an, daß sich in den Produkten *gleiche Arbeitsaufwände* tauschen (gleich immer nur unter Reduktion der

verschiedenen Qualifikationen auf ihren uns bekannten Generalnenner). Und das ist ein grober methodologischer Fehler!

Denn wir befinden uns nicht im Reich der Mechanik, sondern der Ökonomik. Und hier haben wir mit der besonderen Erscheinung der ökonomischen Energie zu tun und haben nach dem für sie festgestellten Maße zu messen. So wenig wie man die mechanische oder thermische Energie nach Zentimetern oder die Länge nach Celsiusgraden mißt und vergleicht, so wenig darf man die ökonomische Energie nach den Calorieen oder Kilogrammetern messen, die bei der Arbeit verbraucht bzw. geleistet werden. Sondern man muß sie nach ihrem Maße, dem Werte, messen.

Und dann ergibt sich sofort: in den Produkten tauschen sich, nicht gleiche Mengen von Arbeitsaufwand, sondern gleiche Mengen von Arbeitswert, von dem Beschaffungswert der Arbeit!

In jeder denkbaren Ökonomie, der primitiven, wie der entfalteten, der reinen, wie der politischen, ist der aktive Beschaffungswert der Arbeit gleich ihrem passiven Beschaffungswert: für so viel an Befriedigungsmitteln, wie der Arbeitende sich mit der im Produkt objektivierten Arbeit beschaffen kann, kann der Käufer das Produkt (Dienst oder Gut) für sich beschaffen.

Wie viel kann der Arbeitende mit dem Aufwande seiner Arbeit für sich beschaffen?

Das hängt erstens in allen Ökonomien ohne Ausnahme zunächst von der persönlichen Qualifikation ab. Je weiter diese positiv oder negativ vom Durchschnitt abweicht, um so mehr oder weniger kann sich der Arbeitende im Verhältnis zum Durchschnitt beschaffen — und um so höher oder geringer ist der Beschaffungspreis seines Produktes für den Käufer.

Das hängt zweitens von dem wirtschaftlichen Zustande ab, in dem die Gesellschaft sich befindet. Nach dem „Gesetz der Beschaffung" ist der Erfolg an Befriedigungsmitteln durchschnittlich um so höher, je weiter die Arbeitsteilung und -Vereinigung entfaltet ist.

Wie hoch nun aber der faktische Erfolg jedes Einzelnen bei gegebenem wirtschaftlichen Entwicklungsstande ist, das hängt drittens von dem politischen Zustand der Gesellschaft und der sozialen Stellung dieses Einzelnen in ihr ab. Hier lautet die Frage: welchen Gewinn darf die Arbeit für sich beschaffen? So viel sie sich beschaffen darf, kann sie sich beschaffen; — und so viel ist sie „wert", für so viel kann ein Anderer ihr Produkt für sich beschaffen.

Alles das steht bereits bei Adam Smith an der Stelle, die wir soeben angezogen haben:

„Das Produkt der Arbeit bildet die natürliche Belohnung derselben oder den Arbeitslohn.

„In jenem ursprünglichen Zustand der Dinge, welcher weder Landerwerb noch Kapitalansammlung kannte, gehörte das ganze Produkt der Arbeit dem Arbeiter allein. Er hatte weder Gutsbesitzer noch Arbeitgeber, mit denen er zu teilen brauchte.

„Hätte dieser Zustand angehalten, so würde der Arbeitslohn um all jene Steigerung in den erzeugenden Kräften der Arbeit zugenommen haben, zu welcher die Arbeitsteilung den Anlaß gab. Alle Dinge würden nach und nach billiger geworden sein, da ihre Erzeugung nach und nach eine geringere Quantität von Arbeit erfordert hätte; und da die durch Aufwendung gleicher Arbeitsmengen erzeugten Waren in diesem Gesellschaftszustande natürlich gegen einander ausgetauscht worden wären, so würden sie auch mit dem Erzeugnisse einer gleich kleineren Menge von Arbeit zu erkaufen gewesen sein."

Hier ist alles, was wir behauptet haben: der „volle Arbeitsertrag" für das Produkt „Dienst" und die „objektive Äquivalenz" für das Produkt „Gut" in der reinen Ökonomie; die Vermehrung des durchschnittlichen Ertrages mit der Kooperation, und die politischen Bedingungen für den „Monopollohn" und den Profit in der politischen Ökonomie.

Das Klassen-Monopolverhältnis wirkt auf den Arbeiter so, als wäre er in ein außerordentlich viel ungünstigeres Klima, auf viel ungünstigeren Boden und in eine Zeit viel geringerer Kooperation versetzt worden. Weil ihm alle wirksamen Beschaffungsmittel gesperrt sind, kann er sich nicht mehr beschaffen, als die Arbeit an solchen Naturobjekten ihm eintragen würde, die es nicht gelohnt hat, zu okkupieren, weil ihr Monopol keinen Gewinn abwerfen würde, also z. B. Boden weit jenseits der Peripherie der Wirtschaftsgesellschaft oder wilde Früchte und Beeren — selbst diese sperrt neuerdings das Bodenmonopol in den Kulturländern, seit daraus Gewinn gezogen werden kann — oder Lumpen und sonstige Abfälle. Mehr, als mit der Arbeit an solchen Beschaffungsmitteln erworben werden kann, d a r f und k a n n er sich in dieser Gesellschaftsordnung nicht beschaffen, ohne in Strafe zu fallen: denn überall verletzt er ein vom Staate garantiertes Eigentumsrecht. Das ist der aktive Beschaffungswert seiner Arbeit, und daher auch ihr passiver Beschaffungswert für den Käufer seines Produkts.

Umgekehrt wirkt das Klassen-Monopolverhältnis auf die Mitglieder der herrschenden Klasse so, als wären sie in ein Klima von fabelhafter Gunst, auf einen Boden von unerhörtem Reichtum und in eine Zeit versetzt worden, wo die gesellschaftliche Kooperation auf eine so märchenhafte Staffel gesteigert ist, daß der durchschnittliche Erfolg aller Arbeit das Einkommen von heutigen Reichen bedeutet. Auch ihnen beschafft ihre Arbeit so viel, wie sie ihnen beschaffen d a r f : sie d ü r f e n sich kraft des vom Staate garantierten Eigentumsrechtes außer dem Beschaffungswert ihrer qualifizierten Arbeit auch noch den Monopolgewinn an jeder Arbeit der Unterklasse „beschaffen". Das ist der aktive Beschaffungswert ihrer Arbeit und der passive Beschaffungswert für den Käufer ihrer Produkte.

Damit ist das letzte Rätsel des Wertproblems gelöst, und die allgemeine Formel entdeckt.

Vom Standpunkt der Produzenten aus setzt sich der Wert jedes ihrer Produkte aus K o s t e n zusammen: nämlich aus dem passiven Beschaffungswerte der zum Zwecke der Produktion gekauften fremden Produkte (Dienste und Güter), d. h. dem „Selbstkostenwerte", und aus dem aktiven Beschaffungswerte seines eigenen Zusatzes an Arbeit, wohlgemerkt: nach dem W e r t e und nicht nach der M e n g e dieses Zusatzes.

Vom Standpunkt über den Produzenten aber setzt sich der Wert jedes Produkts nur aus A r b e i t s w e r t zusammen: denn auch der Selbstkostenwert löst sich auf in Arbeitswert.

U n d z w a r t a u s c h e n s i c h g l e i c h e A r b e i t s w e r t e u n d K o s t e n w e r t e , g l e i c h e a k t i v e u n d p a s s i v e B e - s c h a f f u n g s w e r t e.

Wir werden das am besten verstehen, wenn wir für die Einheit des Wertes ein Wort einführen, wie die Elektrizitätslehre für die Einheit der Kraft oder des Gefälles. Nennen wir sie Val, von valor.

Dann können wir sagen, daß in jeder Ökonomie die Arbeit eines Produzenten seinem Produkt um so mehr Val zusetzt, je höher sie qualifiziert ist.

In der reinen Ökonomie setzen alle Arbeitskräfte von gleicher Qualifikation in gleicher Zeit gleicher Anspannung ihren Produkten die gleiche Menge von Val zu.

In der politischen Ökonomie setzen Arbeitskräfte von gleicher Qualifikation, aber verschiedener sozialer Stellung zum Klassen-Monopolverhältnis, ihren Produkten in gleicher Zeit gleicher Anspannung sehr verschiedene Mengen von Val zu.

Da sich aber die Produkte nach ihrem Gehalt an Val tauschen, so tauschen sie sich in der reinen Ökonomie nach ihren Energieaufwänden, weil diese hier gleiche Mengen von Val erzeugen, und in der politischen umgekehrt proportional dem Arbeitswert der Energieaufwände. Wenn eine Kapitalisten-Arbeitsstunde hundert Val, und eine Arbeiter-Arbeitsstunde ein Val erzeugt, so tauscht sich das Produkt, d. h. der dem beiderseitigen Produkt zugesetzte Wert, von hundert Arbeiter-Arbeitsstunden gegen das Produkt einer Kapitalisten-Arbeitsstunde.

Wie viel Val die Arbeit der Mitglieder der Oberklasse ihrem Produkte zusetzt, bestimmt sich nach der Qualifikation ihrer Arbeit, und zwar nach der ökonomischen Seltenheit ihrer natürlichen Begabung einerseits und nach der ökonomischen Seltenheit ihrer „beruflichen Ausstattung" andererseits.

Wenn man den Anteil der qualifizierten Unternehmerarbeit an dieser Gesamtmenge von Val ausscheidet, was in der stationären Wirtschaft exakt, und in der realen annähernd möglich ist, so bildet der Rest, der Profit, den Entgelt der seltenen sozialen Qualifikation des Unternehmers, seiner Ausstattung mit einem Stamme von beliebig reproduzierbaren Beschaffungsgütern von bestimmter ökonomischer Seltenheit in bestimmter Menge. Je größer dieser Stamm von „Kapital", um so seltener ist seine Qualifikation, um so höher der Wert seiner „Arbeit".

Und wenn der Eigentümer von Böden höherer Rentierung über diesen allgemeinen „Mehrwert" seiner Klasse hinaus noch Grundrente bezieht, den Gewinn des Produktionsmonopols an den anderen Monopolisten, so ist auch dieser der Entgelt seiner noch selteneren sozialen Qualifikation, der „Ausstattung" mit einem Stamm von nicht beliebig reproduzierbaren Beschaffungsgütern, die durch die „Okkupation" ökonomische Seltenheit erhalten haben.

b) Der absolute objektive gesellschaftliche Wert.

Der Wert der Marktwirtschaft ist mithin der objektive Beschaffungswert. Er ist identisch mit dem absoluten objektiven ökonomischen Wert der Personalwirtschaft. Das mußte von vornherein vermutet werden: ist doch die Marktwirtschaft nichts anderes als ein Mechanismus, der ausschließlich den Personalwirtschaften dient, ausschließlich von personalwirtschaftlichen Kräften bewegt wird.

Selbstverständlich geht der personalökonomische Beschaffungswert in einer genaueren Bestimmung als gesellschaftlicher Beschaffungswert in die Marktwirtschaft ein.

1. Der gesellschaftliche Grenzaufwand.

Wir haben hier die zweite genauere Bestimmung des ökonomischen Wertes. Zuerst fanden wir ihn gleich dem einmaligen Kostenaufwande: das ist auch auf der höchsten Stufe der Marktwirtschaft noch der Wert eines zum ersten Male beschafften kostenden Objektes. Dann, wenn bestimmte Objekte Teile des regelmäßigen personalen Gesamtbedarfs geworden waren, fanden wir ihren Wert bestimmt durch den durchschnittlichen personalen Grenzaufwand an Kosten. Und nun, wo es sich um Objekte handelt, die Teile eines regelmäßigen gesellschaftlichen Kollektivbedarfs geworden sind, bestimmt sich ihr Wert noch genauer als der durchschnittliche gesellschaftliche Grenzaufwand an Kosten. Das ist der objektiv bestimmte, vor der Konkurrenz bestehende, von ihr unabhängige Gravitationspunkt der Preisbewegung, der ökonomische Ort der positiven Attraktion, der „Wert an sich“, der „immanente Wert“.

Natürlich trägt auch dieser Beschaffungswert in der interpersonalen Betrachtung sein doppeltes Gesicht!

Er ist, von der einen Seite gesehen, der Kostenaufwand, den der letzte Käufer (Grenzkäufer) machen muß, um diejenige Einheit des Produktes zu erwerben, die den letzten Teilbedarf (den Grenzbedarf) bedeckt, den er wirksam nachfragt. Es ist der Grenzaufwand für die Grenzeinheit. Wir wissen, daß der Konkurrenzkampf nicht eher sein Gleichgewicht erreichen kann, als bis diese Grenzeinheit beschafft ist; nicht eher ist die der Marktwirtschaft gestellte „Aufgabe“ der Produktion erfüllt; so lange steht der Marktpreis des Produktes über seinem Tauschwert, bis die Grenzeinheit für den wirksamen Grenzbedarf beschafft ist.

Der Beschaffungswert des Produktes ist aber gleichzeitig, von der anderen Seite aus gesehen, der Kostenaufwand, den der letzte Verkäufer (der Grenzproduzent) machen muß, um die Grenzeinheit zu produzieren. Auch hier ist es der Grenzaufwand für die Grenzeinheit. Diese Kosten setzen sich zusammen aus dem Beschaffungswert der Selbstkosten und dem Beschaffungswert des Einzelaufwandes an Energie, d. h. demjenigen Gewinn, der dem Grenzproduzenten je nach Qualifikation und sozialer Lage zusteht.

Ganz ebenso setzt sich auch der Gegenwert zusammen, den der Grenzkäufer dem Grenzproduzenten seinerseits hingibt. In diesem Tausch wird der Beschaffungswert des einen immer zum Beschaffungswert des anderen. Mit anderen Worten: die Produkte tauschen sich nach ihrem Grenzbeschaffungswert. Der Tauschwert steht auf dem Punkte des gesellschaftlichen Grenzbeschaffungswertes.

Nun steht der Tauschwert andererseits auf dem Punkte der relativen ökonomischen Seltenheit, d. h. dort, wo sich in der stationären Wirtschaft Angebot und Nachfrage genau ausgleichen, weil der Grenzkäufer zum Grenzkostenpreise das Grenzprodukt erhält, das der Grenzproduzent mit dem Grenzaufwand produziert hat. Folglich muß die ökonomische Seltenheit eine Funktion des gesellschaftlichen Beschaffungswertes sein.

Und das ist sie in der Tat!

Der Beschaffungswert des Grenzproduzenten bestimmt den Tauschwert der Wareneinheit. Davon hängt die Nachfrage der Menge nach ab. So viel Käufer bei diesem Preise wirksame Nachfrage nach Einheiten ausüben, so viel Einheiten werden beschafft. Einer genau bestimmten Nachfrage steht somit in einer gegebenen stationären Wirtschaft ein genau bestimmtes Angebot gegenüber, und das bedeutet einen genau bestimmten Grad der ökonomischen Seltenheit.

In der realen Wirtschaft aber oszilliert der Preis um diesen seinen absoluten immanenten Wert: bleibt ein wirksam nachgefragter Teilbedarf unbedeckt, so wird mehr produziert, so lange der Preis über dem Wert steht; erhält der Grenzproduzent im Preise nicht seinen Beschaffungswert, so wird weniger produziert, so lange der Preis unter dem Wert steht. Der Konkurrenzkampf kommt nicht eher zur Ruhe, als bis die Tauschwerte aller Produkte sich verhalten wie die Beschaffungswerte aller Produzenten.

2. Die objektive Formel des Wertes. Der Beschaffungswiderstand.

Die von uns gewonnene Formel des Wertes als Beschaffungswert hat allgemeine Gültigkeit. Sie deckt alle Fälle der Wertbildung in allen Entwicklungsstadien aller Gesellschaften. Dennoch haften ihr noch gewisse Unvollkommenheiten an.

Erstens enthält sie immer noch einen subjektiven Bestandteil, den der „Kosten“, soweit sie Lastempfindung sind, Bewusstsein verausgabter Energie.

Zweitens aber braucht sie noch immer eine Hilfstheorie zur Erklärung der Einkommensunterschiede, die aus den Verschiedenheiten der Qualifikation stammen.

Beides ist vermieden in der folgenden allgemeinen Wertformel:

Das Maß des Wertes ist die Größe der (zu überwindenden oder überwundenen) Beschaffungswiderstände.

Zunächst erkennt man ohne weiteres, daß das Maß des gesellschaftlichen Wertes sich nur bestimmen kann nach der Größe der Widerstände, die sich der Beschaffung durch eine durchschnittliche Qualifikation entgegenstellen. Kraft und Widerstand sind in der Physik identische Begriffe. Daß eine größere Kraft die gleichen Widerstände leichter, eine geringere Kraft schwerer überwindet, ist selbstverständlich, und daraus folgt ohne weiteres ihr höherer oder geringerer Erfolg.

Zweitens haben wir hier eine Formel, die den Wert völlig auf objektive Ursachen zurückführt. Sie geht auf die prima causa zurück, auf den Widerstand, den die Dinge ihrer Beschaffung durch den Menschen entgegensetzen.

Der Ausdruck „Widerstand" besagt, wenn man ihn richtig definiert, dasselbe, was unser Ausdruck „Kosten" besagt. Je höher der Widerstand, um so höher die Kosten der Beschaffung, handle es sich nun um unmittelbare Verausgabung von Körperenergie oder um mittelbare von Gütern früherer Beschaffung. Die Kosten sinken und steigen genau in dem Maße, wie die Widerstände sinken und steigen. Denn die objektiven Widerstände sind die Ursache des objektiven Aufwandes, und dieser ist die Ursache der subjektiven Kostenempfindung, die sich als Wertschätzung auf das beschaffte Gut rückspiegelt. Daher sind die objektiven Beschaffungswiderstände die letzte Ursache der Höhe des Wertes.

Schon Carey und Dühring haben erkannt, daß sich unter diesen Oberbegriff die beiden Arten des Wertes unterordnen lassen, die die ältere Ökonomik als gänzlich verschieden auffaßte, der Wert der beliebig reproduzierbaren Güter einerseits, — und der Wert der nicht beliebig reproduzierbaren Monopolgüter andererseits.

Der erste, sog. „natürliche Wert" der Güter, bestimmt sich lediglich durch die sachlichen, natürlichen Widerstände, die ihrer „Herstellung" entgegenstehen: das aber umfaßt die Beschaffung der Roh- und Hilfsstoffe und der Werkzeuge — jedesmal Erzeugung und Transport aller dieser Komplementärgüter einbegriffen — die Erzeugung der Verwendungsgüter aus den Werkgütern, und ihren Transport bis

zum Markte samt den von der Zwischenverwaltung zu überwindenden Widerständen der Bewahrung vor Verlust und Verderb. Wir wissen bereits, daß der Wert des Gutes sich regelmäßig erhöht um die Kosten, die auf Überwindung der natürlichen Transportwiderstände aufgewendet werden mußten, und zwar sowohl der aktiven Transportwiderstände, die die Güter selbst, wie der passiven, die die Transportmittel, Straßen und bewegende Medien, der „Herstellung" auf den letzten Markt entgegenstellen. Eine Tonne Korn ist in Colorado um die ganzen Kosten des Transportes weniger wert als in London; und ihr Londoner Wert sinkt ceteris paribus um den ganzen Betrag der Ersparnis, die eine Verminderung der Transportwiderstände mit sich bringt; sei es nun eine Verminderung der aktiven Transportwiderstände, weil man gelernt hat, das Korn ungesackt, in loser Schüttung, zu verfrachten, oder der passiven, weil die Eisenbahnen an die Stelle schlechter Landwege traten, und weil die hölzernen Zweitausendtonner durch eiserne Zwölftausendtonner ersetzt worden sind, die mit gleichen Kosten und viel geringerer Assekuranzprämie viel größere Mengen befördern.

Dieser natürliche Wert ist augenscheinlich um so höher, je größer die „natürliche Seltenheit" der Objekte, d. h. der relative Widerstand ist, den sie ihrer Beschaffung entgegenstellen. Darum ist Gold so viel teurer als Eisen, Radium so viel teurer als Gold; und darum haben „freie Güter" überhaupt keinen Wert, weil sie absolut „unselten" sind, d. h. ihrer Beschaffung überhaupt keinen Widerstand entgegenstellen.

Ebenso gilt die Formel für die natürlichen Monopolgüter. Ihr Wert bestimmt sich lediglich durch den Widerstand, den der Eigentümer des „absolut" seltenen Gutes seiner Beschaffung für die Personalwirtschaft des Liebhabers entgegensetzt. Dieser Widerstand allein ist die Ursache des Monopolwertes, auch des „Liebhaberwertes". Wir finden oft in der Literatur die Meinung, daß als fernere Ursachen dieser oft fabelhaften Preise auch der Wunsch und das Vermögen des Liebhabers zu betrachten sind. Das ist falsch. Beides ist die Bedingung der Wertbildung, aber nicht ihre Ursache. Findet sich kein Liebhaber, der willens und fähig ist, denjenigen Preis zu bezahlen, den der Eigentümer auf Grund seiner Wertschätzung festsetzt und abwarten kann, so realisiert sich der Wert eben nicht.

Alles, was vom natürlichen Monopol gilt, gilt nun auch für das rechtliche und das politisch-ökonomische Monopol. Der Wert der unter einem Monopolverhältnis stehenden Produkte bestimmt sich gleichfalls nach den der Beschaffung entgegenstehenden

Widerständen. — Und das scheint bisher noch niemand gesehen zu haben, ausgenommen Dühring, und der nur in blassesten Umrissen.

Zunächst gilt das für die politischen Transportwiderstände. Diese vom öffentlich-rechtlichen Klassenmonopol der Staatsverwaltung der „Herstellung" entgegengesetzten (eingeschobenen) Widerstände, z. B. Zölle, erhöhen den Wert der Güter genau so wie eine Vermehrung der aktiven oder passiven sachlichen Widerstände, wie etwa eine Verschlechterung oder größere polizeiliche Unsicherheit der Straßen oder eine Verminderung der Schnelligkeit oder Fassungskraft der Transportmittel.

Vor allem aber gilt das gleiche uneingeschränkt von den Widerständen, die das privatrechtliche Klassenmonopol des Gewalteigentums der Beschaffung von Gütern durch die Arbeiterklasse entgegensetzt:

Weil der Arbeiter diese Widerstände durch Abgabe eines Teiles seines Arbeitsertrages überwinden muß, ist der Beschaffungswert der Arbeitskraft in der politischen Ökonomie um diesen Betrag geringer, und zwar sowohl für den Dienstleistenden selbst, der gezwungen ist, sie unter diesem, ihrem „natürlichen Werte" abzugeben, wie für den Anwender, der sie unter diesem natürlichen Wert für sich beschaffen kann.

Somit deckt unsere Formel, wonach der Wert aller „Wertdinge" seiner Höhe nach bestimmt ist lediglich durch die zu überwindenden Beschaffungswiderstände, alle vorkommenden Fälle.

Zwölfter Abschnitt.

Die Selbststeuerung der wachsenden Marktwirtschaft.

Die stationär gedachte Marktwirtschaft, die wir im vorigen Abschnitt studiert haben, stellt sich, auf die kürzeste Formel gebracht, als ein Kreisprozeß dar, in dem sich die Konkurrenz und der Marktpreis wechselseitig regulieren: das gegebene Verhältnis von Angebot und Nachfrage einer Ware bestimmt auf gegebenem Markte

den Preis, und nun bestimmt der Preis wieder das künftige Verhältnis von Angebot und Nachfrage durch Repulsion und Attraktion von Arbeitskräften und Werkgütern zu bzw. von den einzelnen Produktionszweigen.

Dieser Kreisprozeß reguliert ebenso die wachsende, reale Marktwirtschaft als Totalität in ihren sämtlichen Funktionen.

Er reguliert zunächst die Produktion, d. h. er verteilt die vorhandenen produktiven Kräfte derart nach Quantität und Qualität auf die einzelnen Zweige der kollektiven Beschaffung, wie das zur möglichst vollkommenen Sättigung der kollektiven wirksamen Nachfrage erforderlich ist. Und das heißt, wie wir wissen, daß das Sollbudget jeder einzelnen ökonomischen Person genau nach der Wertskala ihres Gesamtbedarfs bedeckt wird, soweit ihre persönliche Beschaffungskraft, ihre Kaufkraft, ihr Istbudget reicht.

Denn: wenn ein Zweig der Produktion ungenügend besetzt ist, so bleiben Bedürfnisse höheren Grenznutzens nach seinem Produkt unbefriedigt, und der Preis steigt; ist aber ein Zweig der Produktion übermäßig besetzt, so fällt der Preis, und die Produzenten können mit dem Gegenwert ihre Bedarfsskala nicht bis zu so tiefer Stufe herab bedecken, wie andere Produzenten gleicher Aufwände unter gleichen Bedingungen. Folglich wenden sich dort Produzenten zu, hier ab, und die Besetzung der einzelnen Zweige entspricht wieder exakt dem Kollektivbedürfnis, der wirksamen kollektiven Nachfrage.

Durch diese Verteilung der produktiven Kräfte reguliert aber der Kreisprozeß gleichzeitig auch die Distribution des Gesamtproduktes: auf die Dauer und im Durchschnitt stellen sich alle Warenpreise auf den ökonomischen Ort des mittleren Druckes ein, wo alle Produzenten, die unter gleichen sozialökonomischen Verhältnissen mit gleichem Aufwande gleichqualifizierter Energie tätig sind, das gleiche Einkommen genießen; wo also alle Einkommen sich abstufen lediglich nach der Qualifikation, der Anspannung, und der Stellung zu einem Monopolverhältnis.

Alles das ist uns bereits von der stationären Marktwirtschaft bekannt. Bei der realen Marktwirtschaft einer wachsenden Wirtschaftsgesellschaft von steigender Zahl, Dichtigkeit und Kooperationsstaffel kommt etwas uns bisher Neues hinzu: hier führt der Kreisprozeß allen Mitgliedern dieser Gesellschaft die Vorteile der wachsenden Produktivität gleichmäßig zu, soweit bestehende Monopolverhältnisse dies gestatten.

Ich habe vorgeschlagen, diesen regulatorischen Kreisprozeß als die „Selbststeuerung der Marktwirtschaft" zu bezeichnen.

Es handelt sich hier, wie bei jeder Selbststeuerung, um einen Prozeß, in dem ein Mechanismus oder (im Organischen) ein Automatismus sich selbst zweckmäßig reguliert.

Orientieren wir uns an zwei Beispielen, einem mechanischen und einem organischen, über solche Mechanismen und ihre Leistung.

Das einfachste Beispiel ist der bekannte Prozeß der Selbststeuerung einer Dampfmaschine durch die Zentrifugalkraft mittels eines „Regulators". Das ist der bekannte, mit Schwungkugeln versehene Apparat, der sich mit der Welle dreht. Wenn die Maschine aus irgendeinem Grunde zu schnell geht, dann heben sich vermöge der Zentrifugalkraft die Schwungkugeln. Dadurch wird der Dampfzutritt zu den Kolben stärker „gedrosselt", die Maschine verlangsamt ihren Gang, die Kugeln sinken wieder und lassen nur gerade so viel Dampf zu, wie die Maschine braucht, um auf das zweckmäßigste zu arbeiten.

Als Beispiel der Selbststeuerung eines organischen Automatismus wollen wir die Selbststeuerung der Atmung betrachten. Die Aufgabe ist, das Blut jederzeit genügend von der im Stoffwechselprozeß gebildeten Kohlensäure zu befreien und mit neuem Sauerstoff zu versorgen. Das wird dadurch erreicht, daß der Mechanismus der Atemmuskulatur mit dem Chemismus des Blutes durch Vermittlung des Nervensystems auf das zweckmäßigste gekuppelt ist. Je mehr Kohlensäure sich im Blut anhäuft, d. h., je höher die „Kohlensäurespannung" hier wird, um so kräftiger wirkt der motorische Reiz auf die Muskulatur der Atmung, die das Blut entlüftet, um so schneller und wirksamer wird die Sauerstoffaufnahme.

Ein ähnlicher Prozeß der Selbststeuerung reguliert auch die Marktwirtschaft, d. h. erfüllt automatisch die Aufgaben der richtigen Disposition der Arbeitskräfte auf die einzelnen Zweige der Herstellung und der Verteilung der hergestellten Wertdinge auf die einzelnen Personalwirtschaften. Der zeitlich-räumliche Zusammenhang aller Märkte aller einzelnen Waren ist die Selbststeuerung der Marktwirtschaft. Die Konkurrenz ist die bewegende Kraft der ganzen Maschinerie, die aber zugleich den Regulator, die Gesamt-Wertrelation, so bewegt, daß die bewegende Kraft allen Teilen der Maschine immer gleichmäßig zugeführt wird. Sie ist gleichsam der Schieber, der die Ventile öffnet und schließt und dadurch den Dampfzutritt zu den einzelnen Kolben drosselt, je nach Bedarf.

Diesen Prozeß müssen wir in seinen Grundzügen aufhellen, ehe wir die Aufgabe betrachten, die die wachsende Wirtschaftsgesellschaft durch ihre Marktwirtschaft zu lösen hat, und die Art und Weise, wie sie sie löst.

A. Die Gesamt-Wertrelation.

I. Die Statik der Gesamt-Wertrelation.

(Die „ökonomische Entfernung".)

Das uns hiermit gestellte Problem ist der Prozeß der Gesamt-Wertrelation in ihrer Dynamik.

Ihre Statik haben wir in ihren Hauptzügen bereits dargestellt, ihre Entstehung im Prozeß der Konkurrenz, ihre Gleichgewichtslage im Tauschwert, die nähere Bestimmung ihrer Elemente im relativen Wert und ihre letzte Ursache im absoluten Wert. Hier sind noch einige Züge nachzutragen.

Wir sind nämlich bisher immer so vorgegangen, als wäre der „Markt" ein einheitliches Gebilde. Wir wissen aber, daß er aus unzähligen, räumlich und zeitlich durch die uns bekannte Dynamik der Konkurrenz verknüpften, Einzelmärkten, Lokalmärkten, besteht, d. h. Örtlichkeiten, wo die Käufer und Verkäufer zusammentreffen.

Die zeitliche Trennung hat uns hier, wo wir noch mit dem Gedankenbilde der stationären Wirtschaft rechnen, nicht zu kümmern. Denn in ihr ist der gesamte Beschaffungswert einer Ware an jedem gegebenen Orte zu allen Zeiten gleich.

Dagegen bedingt die räumliche Trennung der einzelnen Lokalmärkte auch in der stationären Gesellschaft Unterschiede der Beschaffungskosten, und zwar durch die verschiedene Höhe der Transportwiderstände, die zu überwinden sind, um die erzeugten Waren vom Orte ihrer Erzeugung auf die verschiedenen Lokalmärkte zu transportieren. Je größer der Transportwiderstand, d. h. ceteris paribus die Entfernung, ein um so höherer Gesamtwert der Ware muß in ihrem Preise Ersatz finden. Getreide hat in Berlin den natürlichen Preis des Getreides in Colorado zuzüglich Fracht und Zoll. Der slawische Erntearbeiter, den wir in Deutschland brauchen, kostet uns den „natürlichen" Preis seines Lohnes in Ruthenien zuzüglich Agentengebühren, Reisekosten, Impfung usw.

Es ist daher ungenau, zu sagen, daß alle Einheiten des gleichen Produkts auf dem Markte denselben Wert haben. Man muß vielmehr

sagen, daß sich der Wert jedes Produkts räumlich abstuft nach der „ökonomischen Entfernung", die es zu überwinden hat.

Unter „ökonomischer Entfernung" ist zu verstehen nicht die räumliche Distanz, sondern die Transportwiderstände, ausgedrückt in der Menge von Zeit- und Geldeinheiten, die zu ihrer Überwindung erforderlich sind, etwa in Minuten und Pfennigen oder in Tagen und Mark. Da für den economical man Zeit Geld ist, weil jede Stunde ein bestimmtes Einkommen bringen muß, sind beide Größen sehr leicht auf einen Generalnenner zu bringen.

Wenn also von zwei Produzenten der gleichen Ware der eine fünfzig Kilometer vom Markt entfernt wohnt, der andere nur fünfzehn; wenn aber dieser mitten im Kreise, fern von Chaussee, Wasserverbindung und Bahn sitzt, jener aber am Kanal oder an der Bahnstation oder beiden — so kann für die Produktion bestimmter Waren die ökonomische Entfernung des räumlich Entfernteren dennoch bedeutend geringer sein.

Die Bestimmung, wie sich der Tauschwert eines Produktes auf den verschiedenen räumlich getrennten Lokalmärkten einstellt, ist sehr einfach in dem Falle, daß es sich um ein Produkt handelt, das nur an einem Orte erzeugt wird. Dann ist sein „Beschaffungswert" an jedem Orte gleich seinem „Erzeugungswert" am Orte der Erzeugung (loco) zuzüglich der Transportaufwände, die zur Überwindung der ökonomischen Entfernung erforderlich sind.

Wenn aber das Produkt an verschiedenen Orten erzeugt wird, so kompliziert sich das Bild. Dann konkurrieren die Erzeuger der verschiedenen Orte um den Absatz, und jeder Ort beherrscht das Gebiet, innerhalb dessen er billiger sein kann als der andere. Diese Gebiete haben ihre Grenzen dort, wo die Gesamtkosten für die Produzenten zweier Erzeugungsorte gleich hoch sind.

Innerhalb eines jeden solchen durch die ökonomische Entfernung bestimmten Herrschaftsgebietes eines Ortes in bezug auf ein bestimmtes Erzeugnis gilt der oben formulierte Satz, daß dessen Wert an jedem Ort des Gebietes gleich ist seinem Erzeugungswerte zuzüglich der besonderen Transportaufwände. Er steigt vom Erzeugungsorte bis zur Grenze des Gebietes regelmäßig mit der ökonomischen Entfernung.

Diese Bestimmung ist namentlich für eine Ware von großer Wichtigkeit, für das Urprodukt. Es ist am billigsten am Orte desjenigen Grenzproduzenten, der auf dem Boden ungünstigster verkehrsgegebener Rentierung das Grenzprodukt erzeugt, das den Grenz-

bedarf des Marktes bedeckt, und steigt im Preise von Meile zu Meile mit der ökonomischen Entfernung bis an die Grenze des Herrschaftsgebietes dieses Grenzortes. Diese Grenze, wo sich im Durchschnitt das amerikanische und russische Getreide begegnen, liegt heute in Westeuropa ungefähr auf einer Linie, die zwischen Weser und Rhein südwärts über Thüringen führt. Hier ist es am teuersten, weil mit den höchsten Transportkosten beladen; am billigsten ist es in den seefernsten Provinzen Argentiniens, Nordwestamerikas und Rußlands, die den westeuropäischen Markt mit ihren Zufuhren noch erreichen können, weil der Preis ihren Erzeugungswert loco samt den Transportkosten deckt.

Wo aber das Urprodukt billiger ist, da ist unter sonst gleichen Umständen auch jedes gewerbliche Produkt billiger. Denn die Konkurrenz kommt nicht eher zur Ruhe, als bis alle Produzenten das gleiche r e a l e Einkommen genießen, d. h. das gleiche Einkommen, ausgedrückt in Befriedigungsmitteln, und das kann nur der Fall sein, wenn dort, wo die Nahrung billiger ist, das N o m i n a l einkommen, ausgedrückt in Geld, entsprechend geringer ist als dort, wo die Nahrung teurer ist. Jeder Produzent von gewerblichen Erzeugnissen wird daher an solchen Orten, die dem Grenzbezirk der Urproduktion näher liegen, gezwungen, einen entsprechend geringeren Gewinn in Geld auf seine Produkte aufzuschlagen, und darum sind auch diese entsprechend billiger.

Das war über die Statik der Wertrelation nachzuholen. Wenden wir uns jetzt ihrer Dynamik zu.

II. Die Dynamik der Gesamt-Wertrelation.

a) Der Warenwert der Ware.

Wir haben an der isolierten Personalwirtschaft beobachtet, aus welchen Ursachen sich die Wertrelation ändert: von seiten des Bedarfs durch eine Umwälzung des Milieus oder durch eine neu errungene Kenntnis von der „Nützlichkeit“ der Objekte — und von Seiten der Beschaffungskraft durch Veränderungen in der Ausstattung mit Werkgütern.

All das kann auch im Makrokosmos der Marktwirtschaft die Gesamt-Wertrelation ändern.

Die Umwälzung des Milieu hat z. B. den Kollektivbedarf nach den Produkten der Panzerschmiede und Perrückenmacher sehr stark verringert, und die Einführung des Indigo hat den blühenden Waidbau

Europas so gut wie ganz vernichtet, hat den Wert des Waid fast auf Null reduziert.

Aber alle diese Tatsachen, so zahlreich sie auch sein mögen, und so bedeutsam sie in die Existenz einer Produzentengruppe oder sogar einer ganzen Gesellschaft eingreifen mögen, verschwinden doch vor der ungeheuren Kraft, mit der die Verbesserungen in der technischen Ausrüstung der Arbeit, die der wachsenden Kooperation verdankt sind, rastlos die Wertrelation umwälzen; in diesem Prozeß erhält fortwährend jedes einzelne Produkt im Verhältnis zu anderen eine andere „relative ökonomische Seltenheit“, d. h. einen neuen Gleichgewichtspunkt; und fortwährend ist das ganze System der Tauschwerte, die Gesamt-Wertrelation, gezwungen, sich auf den neuen Zustand des allgemeinen Gleichgewichts „einzuschwanken“.

Jeder Fortschritt der Technik, der den Erzeugungswert loco eines Produkts herabsetzt, stellt in bezug auf das stationär gedachte System eine „Störung“ dar, die den Pendel des *Preises* zum Ausschlage bringt und ihn so lange um seinen neuen Gleichgewichtspunkt oszillieren läßt, bis der *Tauschwert* wieder erreicht ist, der der jetzt bestehenden „ökonomischen Seltenheit“ entspricht, d. h. bis die Einheit des Produktes entsprechend weniger von den Einheiten derjenigen Produkte kauft, deren Erzeugungswert nicht gesunken ist.

Ganz dasselbe gilt aber auch für die Fortschritte der Transporttechnik, die den Beschaffungswert irgendeines Produktes an den Orten herabsetzen, zu denen sie von ihrem Erzeugungsorte „hergestellt“ werden. Solche Fortschritte machen sich aus uns bekannten Ursachen am stärksten geltend bei solchen Produkten, die einen hohen relativen Transportwiderstand leisten, d. h. bei Schwergütern von geringem Wert; und hier kommen namentlich zwei Waren von überaus großer objektiver Nützlichkeit in Betracht: Steinkohlen und Getreide. Die gewaltige Agrarkrise der siebziger und achtziger Jahre, die Europa traf, hatte ihren Hauptgrund in der kolossalen Herabsetzung der Getreidefrachten, die ausschließlich der Verbesserung der Transporttechnik verdankt war: dem Bau immer neuer Eisenbahnstrecken mit den dazu gehörigen gewaltigen Elevatoren in Amerika und der fortwährenden Vergrößerung der Schiffsgefäße.

Jeder solcher Fortschritt der Erzeugungs- oder Transporttechnik, der den Beschaffungswert eines Produkts auf irgend einem Markt herabsetzt, verändert aber nicht nur seinen Tauschwert, sondern führt eben dadurch Umwälzungen herbei, die die Grenzen der Herrschaftsgebiete

eines Erzeugungsortes verändern. Wenn das amerikanische Korn um so und so viele Mark billiger nach Rotterdam oder Hamburg hergestellt werden kann als zuvor, dann drängt es das Herrschaftsgebiet des russischen Korns um eine entsprechende Anzahl von Kilometern weiter ostwärts zurück und engt alle kleineren Herrschaftsgebiete der einheimischen Produzenten entsprechend ein; wenn nicht in Gestalt von Schutzzöllen künstliche Transportwiderstände eingeschaltet werden, können viele einheimische Produzenten sich gezwungen sehen, die Kornproduktion einzuschränken oder ganz einzustellen und entweder andere Urprodukte zu erzeugen, die der Konkurrenz nicht so stark ausgesetzt sind, oder ihren Grund und Boden ganz unbebaut zu lassen. Frankreich und Deutschland haben den ersten Weg, den der Einschiebung künstlicher Transportwiderstände, gewählt; die dänische Landwirtschaft hat den Kornbau eingeschränkt und sich, gerade auf der Grundlage des billigen amerikanischen Korns, das sie als Futtermittel gebraucht, einer höchst rentablen Vieh- und Geflügelzucht zugewendet; die englischen Landwirte haben sich vielfach gezwungen gesehen, ihren Landbau ganz aufzugeben. Wir haben hier den Unterschied zwischen der unvernichtbaren, anpassungsfähigen, weil auf eigener Qualitätsarbeit des Eigentümers aufgebauten Bauernwirtschaft, wie sie Dänemark beherrscht, und der hilflosen, keiner Anpassung fähigen Großgutswirtschaft, wie sie in Großbritannien besteht, die aus ihren interesselosen Tagelöhnern keine Qualitätsarbeit herausholen kann.

Ganz das Gleiche gilt auch von allen anderen Produkten, Gewerbserzeugnissen und Diensten.

Das klassische Beispiel für die Herabsetzung des Tauschwertes und die Verschiebung der Herrschaftsgebiete eines Gewerbsproduktes sind die Gewebe, und hier vor allem die Baumwollgewebe. Die maschinellen Fortschritte der Spinnerei und Weberei setzten den Erzeugungswert loco des Produktes ganz ungeheuerlich herab, und das ermöglichte es seinen Produzenten, siegreich in alle Herrschaftsgebiete weniger entfalteter Erzeugungsorte einzudringen und ihre Produzenten „aus dem Markte zu werfen“. Nicht nur die schlesischen Weber, auch die orientalischen Hausindustrien, der „Hausfleiß“ der Türkei, Indiens usw. empfanden die furchtbaren Schläge der neuen „Konjunktur“, Lassalles „orphischer Kette“.

Und wieder das Gleiche gilt von den „Diensten“. Wenn ihre Herstellungskosten dank verbesserter Transporttechnik sinken, sinkt auch ihr Beschaffungswert auf einem gegebenen Markte oder wird, was das

Gleiche besagt, entsprechend zurückgehalten, wenn er aus andern Gründen sonst steigende Tendenz hätte. Ohne die billigen Eisenbahntarife von Osteuropa nach Deutschland, von Italien nach Mitteleuropa, ständen die mitteleuropäischen Löhne höher: denn dann könnten galizische, ruthenische und russische Ackerknechte und italienische Straßenarbeiter nicht in dieser Zahl und nicht so billig in das Herrschaftsgebiet einbrechen, das früher die einheimischen Produzenten von Diensten allein versorgten.

Durch derartige Veränderungen wird die Gesamt-Wertrelation fortwährend gestört und zu immer neuen Einschwankungen auf immer neue Gleichgewichtszustände gezwungen. Bald werden neue Rohstoffe oder neue ergiebige Lager schon gebräuchlicher Rohstoffe an bisher nicht ausgebeuteten Fundorten entdeckt, bald erschließt sich ein neues, bisher noch wenig oder gar nicht angezapftes Reservoir billiger Arbeitskräfte, bald setzt eine neue technische Erfindung den Erzeugungswert loco eines Produktes herab, und zwar häufig, dank den Patentgesetzen, nur für einen Erzeuger, so daß er sein Herrschaftsgebiet so weit ausdehnen kann, wie ihm am Preise noch ein Vorteil bleibt. Und immer verschieben sich die relativen Tauschwerte jedes einzelnen Produktes gegeneinander, und oszillieren die Preise um ihren neuen Gleichgewichtspunkt.

Wenn wir uns eine Gesellschaftswirtschaft vorstellen, die zwar nicht stationär ist, aber doch von keinen andern „Störungen" betroffen wird als denjenigen, die von dem Wachstum der Bevölkerung und des Kollektivbedarfs und den daraus folgenden Fortschritten der Kooperation herrühren; wenn wir diese Gesellschaft längere Zeit beobachten und die Bewegung des Tauschwertes irgend eines Produktes im Vergleich mit einem anderen, z. B. mit dem Gelde, in ein Koordinatenkreuz eintragen, dessen Abszisse die Zeit, dessen Koordinate der im Vergleichsprodukt ausgedrückte Tauschwert des beobachteten Produktes ist, dann erhalten wir eine Kurve, die wir als Entwicklungs- oder Wertkurve bezeichnen wollen.

In der realen Wirtschaft gibt es wie gesagt noch andere Störungen als in der bisher betrachteten, sonst störungsfreien. Schon die wechselnde Größe der Ernte bedingt von Jahr zu Jahr starke Verschiebungen in der Preisrelation der einzelnen Waren, und zwar nicht bloß aller Gewerbsprodukte gegen das Urprodukt, sondern auch innerhalb der Klasse der Gewerbsprodukte. Denn bei niederen Nahrungspreisen reicht das reale Ist-Budget, d. h. die wirksame Nachfrage, bis zu tieferen Stufen des Soll-Budgets, der Wertskala des Bedarfs; bei hohen Nahrungspreisen bleiben

die Bedürfnisse der geringeren Grenznutzen vielfach unbefriedigt; im ersten Fall treffen sie auf eine relativ starke Nachfrage und steigen im Preise gegen Gewerbsprodukte höheren Grenznutzens; im letzten Falle treffen sie auf eine relativ geringe Nachfrage und sinken im Preise gegen Gewerbsprodukte höheren Grenznutzens.

Außer dieser Störung durch die nichtwirtschaftlichen Bedingungen der Natur gibt es noch zahlreiche andere, die das Gleichgewicht der Wertrelation stören und zu neuer Anpassung in Schwingung versetzen: natürliche nichtwirtschaftliche Störungen sind z. B. Seuchen, die große Menschenverluste mit sich bringen oder den Handelsverkehr sperren oder (durch Quarantänen, Desinfektionsmaßregeln) wenigstens hemmen und verteuern; ferner Erdbeben, Überschwemmungen, Wirbelstürme, Hagelschlag, tierische und pflanzliche Schädlinge (Reblaus, Coloradokäfer), Viehseuchen, Eisenbahnunterbrechungen usw. usw. Je nach ihrer Intensität (Schwere) und Extensität (Verbreitungsgebiet) werden solche Störungen entweder ein ganzes großes Marktgebiet oder nur einen Teil, bis herab zu einem kleinen Lokalmarkt, beeinflussen. Dasselbe gilt von den politischen Störungen durch Kriege, Aufstände, Zölle, Grenzsperren, durch Schwankungen im Verhältnis zweier Staaten: Dinge, auf die namentlich die Börsen, die wahre politische Barometer sind, sehr empfindlich reagieren. Als bedeutsame wirtschaftlich-politische Störungen der historischen Wirtschaft verdienen Ausstände (Strikes), Aussperrungen (Lockouts) und namentlich Krisen und Paniken, Runs auf Banken und Sparkassen, Erwähnung.

Als unwirtschaftliche Störungen sind zu bezeichnen die Irrtümer, denen die einzelne ökonomische Person — der economical man ist ja nur Abstraktion — bei seiner Kalkulation und Spekulation verfällt.

Alle diese und verwandte Dinge verursachen auf den von ihnen betroffenen Märkten Störungen im normalen Verhältnis von Angebot und Nachfrage, die sich in stärkeren oder geringeren Schwankungen aller Marktpreise um ihren Tauschwertsmittelpunkt ausdrücken. Wenn wir auch diese Schwankungen graphisch eintragen, so erhalten wir eine zweite Kurve, die wir als Störungs- oder Preiskurve bezeichnen wollen. Und ihre Kombination mit der Entwicklungs- oder Wertkurve ergibt dann die reale Kurve des Marktpreises.

Im folgenden werden wir die sekundären, vorübergehenden Störungen außer Acht lassen und uns auf die Beobachtung der Wertkurve beschränken.

Ihre Bewegung läßt sich im einzelnen nicht auf eine allgemeine Formel bringen. Denn bei den Veränderungen, die den Tauschwert eines einzelnen Produktes bestimmen, spielt vielfach der „Zufall" seine Rolle: die Entdeckung eines neuen reichen Erz- und Kohlenlagers, eines Vorkommens von Diamanten, Petroleum, von reichen Kautschukwäldern usw. gerade in diesem gegebenen Augenblick ist ebenso ein Zufall, wie die Tatsache, daß gerade jetzt dem Genie eines Erfinders die Herstellung eines neuen technischen Verfahrens oder einer neuen Maschine gelungen ist, die den Tauschwert gerade dieses Produktes stark herabsetzt im Verhältnis zu anderen, die von solcher „technischen Revolution" vorläufig noch freigeblieben sind. Die Untersuchung solcher Einzelfälle ist eine der Aufgaben der angewandten Ökonomik.

Nur eine Tendenz läßt sich in diesem scheinbar regellosen Schwanken deutlich erkennen; gleichsam eine Doppelströmung in dem wogenden Ozean der Tauschwerte; das ist das Verhältnis des Wertes derjenigen Produkte, die dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen, zu denjenigen, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen. Erstere, die Urprodukte, steigen im Durchschnitt und auf die Dauer auf allen Märkten im Tauschwerte, verglichen mit den letzteren, den Gewerbsprodukten.

1. Der Erzeugungswert der Gewerbsprodukte.

Die gewerblichen Produkte unterliegen, wie wir wissen, dem Gesetz der steigenden Erträge. Je höher die Kooperation sich entfaltet, um so ergiebiger werden die auf sie gewandten produktiven Kräfte, um so höher wird mit andern Worten der durchschnittliche Ertrag der einzelnen beteiligten Arbeitskraft.

Dieses Gesetz gilt nicht nur von der Gesellschaftswirtschaft im ganzen, sondern auch für jeden in ihr tätigen Betrieb. Je mehr er in sich differenziert und integriert ist, d. h. je mehr spezialisierte Arbeitskräfte er in Arbeitsteilung bzw. Arbeitszerlegung und Arbeitsvereinigung zusammenfaßt, um so ergiebiger wird er, d. h. um so geringer wird sein Selbstkostenpreis, sein „Gestehungspreis" für die einzelne Wareneinheit.

Aus diesem Grunde haben alle gewerblichen Betriebe die Tendenz, sich bis zum Maximum zu vergrößern. Wo das Maximum liegt, ist klar. Es ist der gesamte Teilbedarf des Marktes an der Ware, die der Betrieb erzeugt. Diesen Teilbedarf allein zu decken, danach geht das immanente Streben jedes einzelnen gewerblichen Betriebes. Er strebt nach dem faktischen Monopol des Marktes als seinem „kleinsten Mittel", und zwar

nicht nur darum, weil er dann den „Preis diktieren“, den „Monopolgewinn eines Tauschmonopols“ einstreichen kann, sondern auch ohne diese Aussicht, weil maximaler Absatz und minimale Gestehungskosten, d. h. maximaler Gewinn, ceteris paribus identisch sind: wir haben soeben dargestellt, daß die Verfügung über ein „übernormales Produktivkapital“ dem Betriebe das kombinierte Produktionsmonopol der Erzeugung, des Transportes und des Umsatzes verleiht.

In Parenthese: in dem „ceteris paribus“ liegt eine Einschränkung. Je nach der Art eines Betriebes wird schon vor jenem Maximum ein Punkt erreicht werden können, von dem an alle Vorteile der höheren Kooperation überkompensiert werden durch die Unmöglichkeit, die Unternehmung noch genügend zu übersehen und von einer Stelle aus zu dirigieren. Das ist das Problem der bureaukratischen Verwaltung. Doch das fällt für unsere Betrachtung nicht ins Gewicht.

Da alle gewerblichen Betriebe das gleiche Bestreben haben, so übersteigt in der Regel auf allen Märkten die Produktion den Kollektivbedarf nach ihrer Ware, das Angebot die Nachfrage; und daher hat ihr Preis in der Regel sinkende Tendenz, denn die Verkäufer unterbieten einander. Das ist nicht etwa eine Ausnahme von der oben dargestellten Regel, wonach die Abweichung des Marktpreises vom Tauschwerte auf die Dauer nicht einseitig sein kann. Denn hier sinkt eben der Tauschwert selbst, durch Verminderung des gesellschaftlich notwendigen Erzeugungsaufwandes, und der Marktpreis folgt ihm nur in Oszillationen um den jeweiligen, stetig sinkenden Gleichgewichtspunkt des Tauschwertes.

Würden alle gewerblichen Betriebe in genau gleichem Schrittmaß der Kooperation sich entwickeln, so würde die Wertrelation ihrer Produkte sich nicht verändern. Man würde z. B. immer ganz dieselbe Menge Tuch für dieselbe Menge Leder erhalten und geben. Man würde in diesem Falle die Preissenkung nur durch den Vergleich ihres Preises mit Waren nichtgewerblicher Erzeugung feststellen können.

Da aber die Entwicklung der Kooperation verschiedene Schnelligkeit hat, sinken die Produkte derjenigen Erzeugungszweige, in denen die Kooperation hoch gediehen ist, schneller im Preise als die Produkte derjenigen Zweige, in denen sie weniger hoch gediehen ist.

Dabei haben die ökonomischen Personen, die über ein übernormales Produktivkapital, d. h. über Betriebe hoher Kooperationsstaffel gebieten, einen ungeheueren Vorteil: ihren geringeren Selbstkostenpreis. Sie gewinnen als Inhaber eines zeitlichen Produktionsmonopols am Marktpreise mehr als die Personen, die über Betriebe niederer Kooperationsstaffel gebieten. Sie

können den Preis bis auf ein Niveau senken, bei dem ihre Konkurrenten keinen Gewinn, sogar Verlust haben, und senken ihn im Laufe der Zeit auch so tief. In diesem Prozesse werden daher jeweils die schwächsten Konkurrenten der Möglichkeit des Wettbewerbs überhaupt beraubt; sie können den Preiskampf nicht länger durchhalten, als bis ihr Gewinn auf die Dauer kleiner geworden ist, als die zur Existenz nötigen Bedürfnisse deckt; ist dieser Punkt erreicht, so müssen sie den Kampf aufgeben: sie sind „niederkonkurriert", „aus dem Markte geworfen", „ausgejätet".

Dieser Prozeß muß die Wirtschaftsgesellschaft nicht unbedingt schädigen. Er kann ohne Schaden, ja zum Nutzen für die Beteiligten verlaufen, wenn sich ihnen immer sofort eine neue, mindestens so gute oder sogar bessere Existenzmöglichkeit erschließt als diejenige, die sie verlieren. Wo das freilich nicht der Fall ist, wie in der kapitalistischen Wirtschaft, da umschließt der Vorgang unendliches Leid: denken wir an Hauptmanns schlesische „Weber". Sie mußten den Preiskampf mit den Fabriken durchhalten bis zum chronischen Hungertode, denn ihnen erschloß sich kein Notausgang zu anderer Existenz.

Jedenfalls wird der Preis der gewerblichen Produkte so lange sinken, wie überhaupt noch schwache neben starken Produzenten stehen. Und das ist an sich für die Wirtschaftsgesellschaft als Totalität ein regulatorischer Vorgang von großem Segen. Er sorgt dafür, daß die individuellen Vorteile steigender gesellschaftlicher Arbeitsteilung nicht nur den Unternehmern, sondern zu einem sehr großen Teile auch der Gesellschaft als einem Ganzen, als dem Inbegriff aller „Zehrer", zugute kommen.

Das ist der an der stationären Wirtschaft nicht zu beobachtende zweite Erfolg der Selbststeuerung der Distribution, auf den wir einleitend vorgewiesen haben.

Hier interessiert uns vor allem, daß alle Produkte, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen, um einen ständig *sinkenden* Tauschwert oszillieren. Ihr gesellschaftlich notwendiger Erzeugungswert, die Basis jedes lokalen Marktwertes, ist auf die Dauer gleich dem Erzeugungswerte *des für den Konkurrenzkampf am besten ausgestatteten beteiligten Betriebes.*

2. Der Erzeugungswert der Urprodukte.

Umgekehrt oszillieren alle Urprodukte in der Regel um einen, in Gewerbsprodukten ausgedrückt, ständig *steigenden* Tauschwert; ihr gesellschaftlich notwendiger Erzeugungswert, die Basis jedes lokalen Marktwertes, ist immer gleich dem Erzeugungswerte *des für den*

Konkurrenzkampf am schlechtesten ausgestatteten beteiligten Betriebes.

Dieser polare Gegensatz rührt daher, daß die Urprodukte dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen.

Nach diesem Gesetz wird ein landwirtschaftlicher Betrieb ceteris paribus um so unergiebiger, je mehr Menschen auf der gleichen Fläche kooperieren; mit andern Worten: um so geringer wird der durchschnittliche Ertrag der einzelnen beteiligten Arbeitskraft; und um so höher wird der Selbstkostenpreis, der „Gestehungspreis", für die letzte Gütereinheit, die den letzten personalen Teilbedarf bedeckt.

Nun erzwingt aber in jeder wachsenden Wirtschaftsgesellschaft eben ihr Wachstum die steigende Kooperation auf gegebener Ackerfläche: daher muß der Erzeugungswert der Produkteinheit immer mit ihr wachsen: und der Erzeugungswert ist ihr „natürlicher Preis loco".

Auch dieser Preis ist in jedem gegebenen Augenblick durch die Konkurrenz genau bestimmt, aber ganz anders als der Preis der gewerblichen Produkte. Wir wollen seine Fixierung und Erhöhung im Wachstum der Gesellschaft an dem berühmten Schema studieren, aus dem Ricardo die Gesetze der Grundrente ableiten zu können vermeinte; wenn es auch für diese Ableitung unbrauchbar ist, so ist es doch methodologisch einwandfrei für die Lösung der uns jetzt beschäftigenden Frage nach der jeweiligen natürlichen Preishöhe der Urprodukte.

Folgendes ist das Schema:

Wir haben irgendwo einen ganz kleinen städtischen Markt mit einem gegebenen Kollektivbedürfnis nach Urprodukten. Nehmen wir zunächst an, aller Boden im weitesten Umkreise sei von völlig gleicher Ergiebigkeit (Bonität), und es beständen keine anderen Unterschiede des Transportwiderstandes als die der Entfernung vom Markte.

Hier wird ein schmaler Ring von Grundstücken den Markt allein versorgen, und zwar genau zu dem Preise, der dem Erzeugungswerte entspricht; die Transportkosten können bei der geringen Entfernung vernachlässigt werden. Einen geringeren Preis können die Käufer nicht durchsetzen: sonst würde der Markt unversorgt bleiben; einen höheren Preis können die Verkäufer nicht durchsetzen: sonst würde sofort die Konkurrenz der nur um ein Weniges entfernteren Böden einsetzen und den Preis auf sein natürliches Niveau herabziehen. Denn bei einem auch nur um ein weniges höheren Marktpreise würden sie ihren nach der Voraussetzung ja ebenfalls nur um ein geringes höheren Transportpreis vergütet erhalten, d. h. auf den Markt liefern können.

Stände nun die Urproduktion nicht unter dem Gesetz der sinkenden Erträge, so würde der gleiche schmale Ring derjenigen Grundstücke, die keine Transportkosten auf ihren Erzeugungswert aufzuschlagen haben, den Markt in alle Ewigkeit weiter versorgen, auch wenn seine Bevölkerung zu beliebiger Zahl stiege. Denn die Kooperation würde pari passu mit ihr wachsen, mit der Kooperation der Ertrag; so bliebe der Erzeugungswert immer der gleiche, und der Preis könnte niemals steigen, weil er immer nach oben begrenzt bliebe durch die mögliche Konkurrenz der entfernteren Böden.

Da aber die Urproduktion unter dem Gesetz der sinkenden Erträge steht, so muß bei steigender Bevölkerung auch der Erzeugungswert des Urprodukts steigen. Denn der schmale Ring kann den Mehrbedarf nur durch Vermehrung der Kooperation decken; das bedingt durchschnittlich steigende Kosten der Produkteinheit. und diese Kosten muß der Markt bewilligen, sonst bleibt er unversorgt. Daher steigt der Marktpreis, und zwar um einen durch die Konkurrenz genau bestimmten Betrag. Denn nun kann die Konkurrenz der nur etwas entfernteren, an den schmalen Ring grenzenden Äcker einsetzen: ihr „Herstellungspreis", d. h. ihr Erzeugungswert samt ihrem Transportwert stellt nunmehr den gesellschaftlich notwendigen Beschaffungswert dar. Auch sie können ihn nicht steigern; die Konkurrenz verhindert sie daran, nicht nur die des schmalen Ringes, sondern auch der noch entfernteren Äcker, die beide sofort eingreifen, der erstere mit noch höherer Kooperation, die letzteren mit erstmaligen Lieferungen, sobald der Preis über sein natürliches Niveau getrieben wird.

Dieser Prozeß geht nun bei wachsender Bevölkerung des Marktes immer in gleicher Weise weiter; immer steigt der Marktpreis und ist immer bestimmt durch den Herstellungswert des entferntesten Betriebes, des „Grenzbetriebes", den der Markt zur Beschaffung des letzten wirksam nachgefragten Teilbedarfes noch braucht, steht also immer auf seinem „natürlichen Preise".

Lassen wir nun unsere irrealen Voraussetzungen fallen, daß alle Böden des ganzen Marktgebietes von gleicher Bonität und alle Transportwiderstände nur durch die Entfernung verschieden seien. Wie verhält sich die Preisbildung in einem Marktgebiet, dessen Böden von verschiedener Bonität sind, und dessen Straßen verschiedene passive Widerstände leisten?

Grundsätzlich genau so, wie in unserer Fiktion! Denn es ist für die Preisbildung des Urprodukts völlig irrelevant, ob die Differenzen

im Herstellungspreise der einzelnen Betriebe darauf beruhen, daß die natürliche Ergiebigkeit des Bodens oder daß die Transportaufwände verschieden sind. Wir können in unserer Ableitung überall anstatt der Bestimmung: „entferntere", die andere Bestimmung „weniger fruchtbare" oder „schwerer erreichbare" Acker einsetzen, ohne das Resultat zu verändern. Fassen wir die Bedingungen der Marktlage und der Bonität zusammen in den Worten „günstiger" und „ungünstiger", so erhalten wir als das Ergebnis unserer Betrachtung, daß der gesellschaftlich notwendige Beschaffungspreis des Urprodukts der Regel nach steigt, und daß er in jedem Augenblick bestimmt ist durch den Erzeugungswert des ungünstigsten, für den letzten Teilbedarf des Marktes noch unentbehrlichen Betriebes, zuzüglich seiner Transportaufwände.

Der gesellschaftlich notwendige Erzeugungswert des Urprodukts kann nur dann sinken, wenn die Beschaffungskosten des Grenzprodukts sinken. Das kann aus zwei Ursachen erfolgen: erstens, wenn die landwirtschaftliche Betriebstechnik eine Verbesserung erfährt; und zweitens, wenn dem Markt plötzlich eine Fläche Bodens angeschlossen wird, der viel ertragreicher ist als der bisher beste Boden. Dann müssen ungünstigere Grundstücke in großer Zahl so lange aufgegeben werden, bis der wachsende Markt so hohe Preise zahlt, daß sie wieder in Anbau genommen werden können. Der *lokale Marktpreis* freilich kann auch aus dem Grunde fallen, daß bei gleichbleibendem oder sogar steigendem Erzeugungswert der Transportwiderstand plötzlich stark herabgesetzt wird, sei es durch Verbesserung der Transportmittel, sei es durch Verminderung politischer Transportwiderstände.

Es besteht also, um es zu wiederholen, ein polarer Gegensatz zwischen der natürlichen Preisbildung der Gewerbsprodukte einer-, der Urprodukte andererseits. Bei jenen, die dem Gesetz der steigenden Erträge unterliegen, ist die Basis des Marktpreises der Erzeugungswert des am *günstigsten*, bei diesen, die dem Gesetz der sinkenden Erträge unterliegen, ist die Basis der Erzeugungswert des am *ungünstigsten* gestellten, den Markt versorgenden Betriebes.

b) Der Geldwert der Ware und der Warenwert des Geldes.

Wir haben die Ursachen kennen gelernt, aus denen eine bestimmte Ware und später das Edelmetall zum „Gelde" wird. Sobald diese Entwicklung sich völlig durchgesetzt hat, und das fällt ungefähr mit der Ausbildung der „Stadtwirtschaft" und der „Handwerksperiode"

zusammen, werden die Werte der Waren kaum je noch unmittelbar miteinander verglichen, sondern werden, jede für sich, mit dem Gelde verglichen, und erst ihre Geldpreise ergeben dann, mittelbar, ihre Wertrelation. Man „mißt sie an der Geldelle“.

Unsere Maßeinheiten sind bekanntlich willkürlich gewählte Größen, die durch stillschweigende Übereinkunft oder durch gesetzliche Festlegung Geltung erlangt haben. Unser metrisches System z. B. ist willkürlich bestimmt nach der Länge eines Erdmeridians. Der Wertmesser des Marktes, das Geld, unterscheidet sich von diesen Maßen sehr wesentlich durch zwei Eigenschaften: er ist eine „natürlich“ bestimmte Größe — und ist keine sich selbst immer gleiche Größe.

Beides folgt daraus, daß auch das Geld ein Wertding niederer Ordnung ist und immer bleibt. Es hat seinen „natürlichen Preis“, seinen „Tauschwert“, der sich grundsätzlich nach denselben Gesetzen bestimmt wie der jeder andern Ware — und seinen Marktpreis, der nach denselben Gesetzen auf- und abschwankt, wie der jeder andern Ware.

Aber das Edelmetallgeld ist doch eine Ware von solchen Eigentümlichkeiten, daß jene Gesetze sich in vielfach abweichender Wirkung durchsetzen.

Die erste Eigentümlichkeit des Geldes, durch die es sich von allen andern Waren unterscheidet, ist seine Eigenschaft, Zirkulationsmittel zu sein, d. h. sich dauernd in Zirkulation zu befinden.

Alle andern Waren verlassen den Markt, um von ihren Käufern verwendet zu werden. Diese Verwendung ist bei keiner von ihnen, selbst bei den Dauergütern, ohne Vernutzung möglich. Mag das nun im einzelnen Falle eine sehr kurze oder sehr lange Zeit währen, jedenfalls braucht auch die stationäre Wirtschaft in jedem gegebenen Zeitraume die Neuproduktion einer gegebenen Quantität jeder einzelnen Ware, um das Vernutzte zu ersetzen.

Das Edelmetall aber verläßt, einmal ausgemünzt, den Markt nur in seltenen Fällen wieder, die praktisch nicht in Betracht kommen. Es wird ebensowenig in beträchtlicher Weise durch die Verwendung vernutzt. Alle Neuproduktion des Edelmetalls, soweit sie nicht von den Gewerben aufgenommen wird, vermehrt also ceteris paribus ohne Ende den Vorrat der Wirtschaftsgesellschaft. Wenn die auf dem Markte vorhandene Menge der Ware ihr wirksames Angebot darstellt, so haben wir die Abnormität, daß das absolute Angebot der Geldware dauernd um nahezu den gesamten Erfolg ihrer Neubeschaffung steigt,

während das absolute Angebot aller andern Waren, wenn überhaupt, nur steigt um die Differenz zwischen Neubeschaffung und Absatz.

Ebenso eigentümlich weicht die Nachfrage nach der Geldware von der nach allen andern Waren ab.

Alle andern Waren können nur in gewissen Mengen die Bedürfnisse befriedigen, um derentwillen sie beschafft werden. Um einen Mann zu sättigen, brauchen wir so und so viele Pfunde Brot, um ihn zu bekleiden, so und so viele Meter Stoff, um ein Haus herzustellen, so und so viele Ziegel, und so und so viele Handwerkerarbeitstage, d. h. Dienste von bestimmter Qualifikation, usw. Darum erstreckt sich die kollektive Nachfrage aller andern Waren auf eine bestimmte Anzahl von Exemplaren bestimmter absoluter Größe.

Das Geld aber hat die paradoxe Eigenschaft, das kollektive Bedürfnis nach seiner Funktion als einem Wertmesser so zu sagen unabhängig von seinem eigenen Gesamtquantum befriedigen zu können. Das ist cum grano salis zu verstehen: ein gewisses Maß muß eingehalten werden, weil die für die Täusche notwendigen Münzeinheiten nicht unter eine gewisse praktikable Größe sinken und über eine gewisse andere Größe steigen dürfen, die ihre Handhabung und Beförderung bequem gestaltet: aber innerhalb dieser Grenze ist es für die Funktion des Geldes als Wertmesser in der Tat gleichgültig, ob die Münzeinheiten ein großes oder geringes Metallgewicht haben, oder mit andern Worten, ob der gesellschaftliche Gesamtvorrat absolut groß oder klein ist.

Denn diese Funktion besteht ja nur darin, den Tauschwert zweier anderer Waren zu vergleichen. Und dafür ist die absolute Größe des Maßstabes irrelevant. Omne exemplum claudicat: aber ungefähr kommen wir dem Sachverhalt nahe, wenn wir an den geographischen Maßstab denken. Ob wir z. B. die Fläche der Vereinigten Staaten mit der Rußlands an Hand einer Karte vergleichen, die den Maßstab von 1 : 1 000 000, oder an einer andern, die den Maßstab von 1 : 10 000 hat, macht für das Ergebnis keinen Unterschied.

Gerade so wenig macht es z. B. für den Vergleich von Tuch und Korn einen Unterschied, ob die Goldelle sehr kurz oder sehr lang ist. Nehmen wir an, der Tauschwert von 1 Zentner Weizen sei gleich dem von 1 Meter Tuch. Ob jedes von diesen Gütern nun 3 Gramm oder 3 Kilo Gold gleichwertig ist, ist für ihren Austausch völlig irrelevant. Sie werden beide Male an der Goldelle gemessen und als gleich befunden und ausgetauscht.

Man hat öfters die Münzeinheit mit einem Fahrzeug verglichen, das Waren vom Verkäufer zum Käufer befördert. Während aber jedes

andere Fahrzeug nur eine bestimmte Last tragen kann, kann die Münzeinheit innerhalb jener Grenzen jede beliebige Last befördern. Es trägt immer denselben Warenwert in Geld — aber dieser Wert wird durch ein viel größeres Quantum der Ware dargestellt, wenn das Geld selten ist, und durch ein kleineres Quantum, wenn das Geld weniger selten ist.

Diese paradoxe Eigenschaft des Geldes, durch die es sich von allen andern Waren unterscheidet, bestimmt die Kollektivnachfrage danach in ganz eigener Weise. Es besteht zwar in jedem Augenblicke eine bestimmte gesellschaftliche Nachfrage nach Münzeinheiten: größer pro Kopf in einer hochentwickelten Gesellschaft und in Zeiten lebhaften Tauschverkehrs, geringer pro Kopf in einer schwachentwickelten Gesellschaft und in Zeiten stockenden Tauschverkehrs. Aber diese Nachfrage braucht nicht notwendig eine solche nach einer bestimmten Gewichtsmenge des Edelmetalls zu sein; die Gesellschaft könnte, wenn das Geld eben nichts anderes wäre als nur Wertmesser, ihre Tauschfunktionen auch dadurch vollziehen, daß sie die Münzeinheiten verkleinerte.

Wo Kreditgeld, Geldsurrogat, Kurs hat, wird die Nachfrage nach Münzeinheiten zum Teil dadurch befriedigt; es fällt daher die Kollektivnachfrage nach dem absoluten Metallgeldquantum um den Betrag, den das umlaufende, durch Gold nicht gedeckte Kreditgeld ausmacht: ein schlagender Beweis dafür, daß die Gesellschaft von dem absoluten Gewichtsquantum des Edelmetallvorrates in der Tat in weiten Grenzen unabhängig ist.

Alle hier auftauchenden Schwierigkeiten lösen sich nun sofort, wenn man sich klar macht, *daß das Edelmetall nur aus dem Grunde die Funktion als Wertmesser ausüben kann, weil es selbst ein Wertding niederer Ordnung, ein Gut ist, von einem in jedem Augenblick gegebenen natürlichen Tauschwert, der zu dem Tauschwert aller andern Waren in natürlicher Wertrelation steht.* Sein Tauschwert bestimmt sich, wie der jedes anderen Gutes, durch den gesellschaftlich notwendigen Herstellungswert, und sein Marktpreis in der nicht-stationären Wirtschaft mit ihren Störungen, wie der jedes andern Gutes, durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Markte.

Der gesellschaftlich notwendige Herstellungswert des Edelmetalls bestimmt sich ähnlich, aber nur ähnlich, wie der des Urproduktes. Der am ungünstigsten gestellte, für die Versorgung des Marktes noch erforderliche Betrieb bestimmt ihn, d. h. diejenige Mine oder Fundstelle, deren

Ertrag gerade noch hinreicht, um die Beschaffungsaufwände des Produzenten an Werkgütern zu ersetzen und ihm für den Aufwand seiner Arbeitsenergie das ihm zustehende Einkommen, in der politischen Ökonomie samt Profit, abzuwerfen. Noch weniger ergiebige Fundstellen können nicht ausgebeutet werden; das in ihnen enthaltene Metall ist kein „begehrtes Objekt", also kein Gut, auf das Aufwände ökonomisch verwendet werden können. Darum sind die alten Goldwäschereien in den deutschen Flüssen aufgegeben worden: sie nähren ihren Mann nicht mehr; und darum beschäftigt sich keine Industrie mit der Gewinnung des Goldes aus dem Meerwasser: die Beschaffungskosten übersteigen den Ertrag. So weit ist alles hier wie dort gleich.

Die Bestimmung des Tauschwertes des Edelmetalls durch seinen gesellschaftlich notwendigen Herstellungswert unterscheidet sich nun aber von derjenigen des Tauschwertes der landwirtschaftlichen Urprodukte und der weniger kostbaren Bergprodukte durch einen sehr wichtigen Zug: während die letztgenannten Waren auf gegebenem Markte den natürlichen Preis ihres Erzeugungswertes loco zuzüglich des Transportaufwandes bis zum Markte haben, ist der natürliche Preis des Edelmetalls auf jedem beliebigen Markte praktisch seinem Erzeugungswerte loco gleichzusetzen; denn es hat, namentlich das Gold, einen so überaus geringen relativen Transportwiderstand, daß man den Transportaufwand vernachlässigen kann, wenn es sich um die Wertrelation des Goldes gegenüber anderen Nicht-Geldwaren handelt. Nur im Verhältnis zu anderen Geldwaren fällt der Transportaufwand ins Gewicht: wenn die Nachfrage nach Wechseln und Schecks, die auf ein bestimmtes Land ausgestellt sind, das Angebot stark überwiegt, so steigt ihr Preis über den „Goldpunkt". Das heißt: der Transportaufwand für die Versendung von Gold in Barren oder geprägter Münze „cif" sinkt unter das „Agio", das Aufgeld, das im Wechselkurse über den Nominalbetrag bezahlt werden muß. In diesem Falle zahlt der Schuldner statt durch Rimessen durch Gold. („Cif" heißt: cost, insurance, freight, Kosten samt Emballage, Versicherung und Fracht.)

Aus diesem Grunde kann die Erschließung einer ungewöhnlich reichhaltigen neuen Fundstelle mit geringem Erzeugungswert loco den gesellschaftlich notwendigen Herstellungswert des Goldes auf allen lokalen Märkten plötzlich sehr stark herabsetzen, viel stärker als beim landwirtschaftlichen Urprodukt, das als Schwergut bei Transporten von weither niemals so sehr tief im Werte fallen kann. Ein solcher Fall ist wirtschaftsgeschichtlich von großer Bedeutung geworden: die Entdeckung

der südamerikanischen Silberminen, namentlich derjenigen von Potosi, warf den deutschen Silberbergbau, der bis dahin den Markt beherrscht hatte, zu Boden, eine Fernwirkung, die zu dem Niedergange Deutschlands im 16. Jahrhundert mitgewirkt hat.

Jedenfalls wollen wir festhalten, daß der gesellschaftlich notwendige Herstellungswert des Edelmetalls relativ zu anderen Nicht-Geldwaren auf allen Lokalmärkten zu gegebener Zeit als praktisch gleich hoch angenommen werden kann.

G r u n d s ä t z l i c h bestimmt sich nun die Wertrelation des Edelmetalls zu andern Waren nach dem uns bekannten Gesetze: es tauschen sich gleiche Kostenaufwände. Das heißt also: wenn der Tauschwert des Goldes fällt, steigt der Tauschwert der Waren und umgekehrt. Mir ist ein utopistischer Roman bekannt, in dem die Folgen geschildert werden, die sich aus erfolgreicher Alchymie ergeben. Ein Chemiker findet die lang gesuchte Kunst, Gold aus unedlen Metallen herzustellen — übrigens nach dem heutigen Stande der Wissenschaft keine mehr ganz unmöglich scheinende Entdeckung —, und die Folge ist eine ganz ungeheuerliche Entwertung des Goldes, die sich in einer unerhörten Wertsteigerung der übrigen Waren kundtut. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß, die Bedingung einmal gegeben, dieses Ergebnis eintreten müßte. Und die Menschheit müßte in der Tat nach einem neuen Wertmesser Umschau halten, wie es hier dargestellt wird: hier wird das L a n d , als ein nicht vermehrbarer „Wert", zum „Gelde" erhoben: ein unglücklicher Gedanke, da das Land in der reinen Ökonomie niemals Wert erhalten kann. Geistreicher ist in Kurd Lasswitz' prächtigem Roman „Auf zwei Planeten" das Problem gelöst: die „Nu", die Marsbewohner, zahlen mit „Energie", mit elementarer Arbeitskraft, die sie gelernt haben, in kompendiösester Form aufzuspeichern.

Was in diesen Zukunftsperspektiven an einem Grenzfall deutlich gemacht wird, das müssen wir als auch in allen Zwischenfällen wirkendes Gesetz annehmen. Es kann nicht bezweifelt werden, daß, wenn der gesellschaftlich notwendige Herstellungswert des Edelmetalls sich ändert, seine Wertrelation zu allen andern Waren sich in entgegengesetzter Richtung verschiebt: wenn der Warenwert des Geldes fällt, steigt der Geldwert der Ware, und umgekehrt.

Wir haben in der Verschiebung der Wertrelation zwischen Gold und Silber in den letzten Dezennien einen in seinem Mechanismus völlig klaren Fall beobachten können. Die enorme Ergiebigkeit des modernen Silberbergbaues hat fast alle staatlichen Systeme der Doppelwährung zerstört.

Das Silber, das so lange den fünfzehnten Teil des Goldwertes gehabt hatte, offenbar, weil es zu seiner Beschaffung nur des fünfzehnten Teiles des gesellschaftlichen Aufwandes bedurfte, sank, auf Gold bezogen, im Preise allmählich bis auf etwa die Hälfte seines einstigen Goldwertes, d. h. man konnte für ein Pfund Gold ungefähr dreißig Pfund Silber eintauschen. Diese Verschiebung zwang einen Staat nach dem andern, zur reinen Goldwährung überzugehen: denn überall „treibt das schlechte Geld das gute aus dem Lande" (Greshams Gesetz). Wenn eine Staatskasse verpflichtet ist, für fünfzehn Pfund Silber ein Pfund Gold auszuhändigen, das mehr als 15 Pfund Silber wert ist, so ist es ein glattes Geschäft, ihr das Gold so lange abzunehmen, bis der Staat all sein Gold verliert oder notgedrungen das Silber „demonetisiert", d. h. zur Scheidemünze macht, die nur für kleine Beträge gesetzliches Zahlungsmittel bleibt. Natürlich hilft nun die Demonetisierung wieder dazu, das Silber noch mehr zu entwerten: denn die Nachfrage seitens der Münzstätten schrumpft ein.

Hier haben wir einen Fall, wo eine Geldware im Verhältnis zu einer anderen Geldware ihren Wert ändert, weil ihr Beschaffungswiderstand und außerdem ihre Nachfrage sank, wo sie zuletzt aufhört, überhaupt Geldware zu sein und Kreditgeld, Zeichengeld wird: Scheidemünze. Ganz dasselbe muß auch mit dem Golde geschehen, wenn sein natürlicher Tauschwert sehr stark fällt.

Darüber sind sich wohl alle Forscher auf diesem Gebiet einig. Die große Preisrevolution zu Beginn der Neuzeit z. B., die mit einer enormen Preissteigerung fast aller Waren einherging, wird übereinstimmend auf die ungeheuren Zufuhren von amerikanischem Gold und Silber auf den europäischen Markt mit zurückgeführt.

Aber die Fälle der Wertverschiebung zwischen Geld und Ware, die so klar liegen, sind sehr selten. Und im allgemeinen ist es unmöglich, zu entscheiden, auf welcher Seite die Ursache der Verschiebung liegt: ob auf Seiten der Ware oder auf Seiten des Geldes, oder auf beiden Seiten?

Hier sind alle Fälle möglich und a priori gleich wahrscheinlich. Wenn z. B. der Geldpreis eines Zentners Weizen dauernd von zehn auf zwölf Mark steigt, so kann das daran liegen, daß der Weizen schwieriger oder das Geld leichter beschafft werden kann. Es ist aber auch möglich, daß die Ursache der Verschiebung auf beiden Seiten liegt: das Geld kann etwas leichter, der Weizen etwas schwerer beschafft werden. Ferner ist möglich, daß beide Waren schwieriger oder beide leichter beschafft

werden, aber in einem verschiedenen Grade, so daß sich als Schlußergebnis dennoch die gleiche Relation herausstellt.

Wir sehen, daß aus dem Vergleich nur einer einzigen Ware mit dem Gelde kein gültiger Schluß gezogen werden kann. Man hat darum den Versuch gemacht, das Geld systematisch mit einer großen Anzahl von Waren zu vergleichen, indem man annahm, daß sich nach dem Gesetz der großen Zahlen die verschiedenen Faktoren, die den Tauschwert jeder einzelnen Ware bestimmen, gegenseitig ausgleichen werden. Das ist das Verfahren der sogenannten Indexnummern, das zuerst in England angewendet wurde. Man setzt den Geldpreis wichtiger Waren in einer bestimmten Zeit, die als Basis dient, gleich 100 und drückt ihren Preis für das Beobachtungsjahr in Bruchteilen von 100 aus. Zeigt sich nun, daß die Mehrzahl der so bestimmten Preise über 100 steht, so kann man mit einiger Wahrscheinlichkeit annehmen, daß der Geldwert gefallen ist; steht sie unter 100, so ist er mit einiger Wahrscheinlichkeit gestiegen; und man kann den Grad seines Steigens oder Fallens annähernd durch eine Zusammenfassung aller Einzelindices zu einem Generalindex messen, den man nach einem feststehenden Rechnungsverfahren bestimmt.

Das Verfahren hat große Schwächen, die seine Verwertung zu weitergehenden Schlüssen kaum gestatten. Schon die Auswahl der Waren und die Auswahl der Menge jeder einzelnen Ware, die in die Rechnung einzusetzen ist, läßt der Willkür mehr Spielraum, als in einem Verfahren der Messung zulässig ist. Ferner ist es sehr schwer, die Preise richtig zu bestimmen: soll man Groß- oder Kleinhandelspreise wählen? Und, wenn letztere, wo erhält man sie in unzweifelhafter Genauigkeit? Und auf welche Qualitäten beziehen sie sich? Alle diese Schwierigkeiten werden noch dadurch gesteigert, daß der betrübende Tiefstand der theoretischen Herrschaft über die ökonomischen Dinge die richtige Fragestellung oft genug verhindert. Um ein Beispiel zu wählen: der Berliner Marktpreis für Roggen kann durch starke Verbilligung des Transportes gefallen sein, obgleich sein Erzeugungswert loco gestiegen ist; wenn man das nicht in die Rechnung setzt, so muß man zu falschen Ergebnissen gelangen.

Indessen ist hier nicht der Ort, um in die Einzelheiten eines so subtilen Verfahrens einzutreten. Hier sollte nur ein Begriff davon gegeben werden, welche Schwierigkeiten der Ökonomik daraus erwachsen, daß ihr Maß, der Geldwert, keine sich selbst gleiche Größe ist.

Aus diesem Grunde hat man seit dem Bestehen der Wissenschaft immer nach einem Maße gesucht, dessen Größe konstant ist. Dieses Bemühen gehört in die gleiche Kategorie, wie das Streben nach der Quadratur

des Zirkels und dem Stein der Weisen. Ein solches Maß ist unauffindbar; denn nichts kann den Wert messen, als ein Ding von Wert, und dessen Wert verschiebt sich mit Notwendigkeit gegen alle andern Dinge von Wert. Auch das Suchen nach einem Objekt, das zwar nicht völlig konstant, aber doch weniger inkonstant ist, als das Edelmetall, hat zu keinem Ergebnis geführt. Schon Ad. Smith hat zwei Vorschläge der Art erwogen: entweder das Korn oder die „Arbeit" zum Maß des Wertes zu machen. Was das Korn anlangt, so ist es richtig, daß es als wichtigstes Nahrungsmittel des Menschen einen einigermaßen konstanten subjektiven Wert hat: aber das sagt noch nichts über seinen objektiven Wert; und, wollte man sogar diesen auf die Länge und im Durchschnitt als einigermaßen konstant annehmen, so schwankt er doch in den einzelnen Jahren mit den Ernten allzu stark, als daß man ihn als Maß benutzen könnte.

Was aber die Arbeit als Maß anlangt, so kann es keinen unglücklicheren Gedanken geben, als diesen Smithschen Vorschlag, den Lamprecht neuerdings wieder empfohlen hat. Denn der Lohn der Arbeit hängt außer von dem Grade der gesellschaftlichen Kooperation vor allem von der Macht und Ausdehnung ab, mit der das privatrechtliche Klassenmonopol des Gewalteigentums seinen Monopolgewinn durchzusetzen vermag. Nur der Umstand, daß Smith über die Bestimmgründe des Arbeitslohnes völlig falsche Vorstellungen hatte, und daß seine Nachfolger überhaupt daran verzweifelt haben, sich darüber Vorstellungen machen zu können, macht derartige Gedanken begreiflich.

Wir werden daher, trotz aller seiner Unvollkommenheit, so lange bei unserem Wertmesser, dem Gelde, bleiben müssen, bis die Alchymie wirklich Wahrheit geworden ist. Überlassen wir unsern späteren Nachfahren die Aufgabe, sich mit der neuen Ordnung abzufinden, und versuchen wir, uns wenigstens eine annähernde Vorstellung über den Wert des Geldes zu machen.

Ich glaube, man kommt dem wahren Sachverhalt mit folgender Annahme am nächsten:

Auf die Länge oszilliert der Marktpreis des Geldes gerade so um seinen Beschaffungswert als Gravitationsmittelpunkt wie der aller andern Wertdinge niederer Ordnung. Aber seine Einschwankung erfolgt langsamer und in größeren Ausschlägen als bei diesen. Sein Preis gleicht dem Normalpegel eines sehr großen Sees, der Preis der übrigen Waren dem eines Flusses. Ein plötzlicher starker Zustrom oder eine plötzliche Dürre machen sich am Pegel des Flusses sehr schnell bemerkbar, am Pegel des Sees nur sehr langsam. So macht sich auch ein plötzlicher starker Zufluß eines Produkts

in dem Flußbett seines Spezialmarktes sehr schnell bemerkbar, weil unten nicht so viel abfließen kann, wie oben zuströmt. In dem ungeheuren Reservoir des Geldmarktes aber, das nur Zuflüsse, aber keinen Abfluß besitzt, erhöht selbst ein starker Zufluß, weil er sich auf eine sehr große Fläche verteilt, den Normalpegel nur sehr langsam. Und umgekehrt: wenn die Kollektivnachfrage nach Metallgeld sich steigert durch das Wachstum der Bevölkerung und der Kooperation, und, in der realen Gesellschaftswirtschaft, durch Anschluß neuer Volkswirtschaftsgesellschaften an den Internationalmarkt, dann sinkt der Normalpegel nur langsam. Alles in allem: der Marktpreis des Geldes, in größeren Epochen durchschnittlich betrachtet, ist im Verhältnis zu andern Waren konstanter, ist weniger stark beeinflußt durch seinen augenblicklichen Erzeugungswert.

Oder mit andern Worten: die Entwicklungskurve, die Wertkurve, des Geldes ist der der andern Waren ähnlich, aber die Ausschläge, in denen der Marktpreis um den Erzeugungspreis schwankt, sind größer, die Wellen sind länger und von größerer Höhe.

Und ebenso ist auch die Störungskurve, die Preiskurve, derjenigen der andern Waren ähnlich: aber auch sie verläuft durchschnittlich in steileren Wellenlinien und in größeren Ausschlägen. Das gilt namentlich für die politische Ökonomie der kapitalistischen Ära in Zeiten der Krisen. Davon werden wir noch zu handeln haben.

* * *

Durch diese Verschiebungen der Gesamt-Wertrelation wird die Gesellschaftswirtschaft der entfalteten Wirtschaftsgesellschaft „gesteuert“. Und zwar in zwiefacher Hinsicht. Es steuert sich die Wirtschaftsgesellschaft, indem sie sich in der zweckmäßigsten Schichtung und Gliederung räumlich über ihr Gebiet verteilt in der dem Kollektivbedürfnis entsprechenden primären Arbeitsteilung zwischen Urproduktion und städtischen Gewerben; und indem sie sich ferner in sekundärer Arbeitsteilung in die einzelnen Zweige der Erzeugung und Herstellung beruflich unterschichtet. Und es steuert sich gleichzeitig die Gesellschaftswirtschaft, indem sie die Produktion von Wertdingen immer gerade derart auf die einzelnen Zweige der Erzeugung und Herstellung disponiert, daß die Distribution das wachsende Kollektivbedürfnis genau entsprechend der wirksamen Nachfrage jeder einzelnen Person bedecken kann.

B. Die Selbststeuerung der wachsenden Wirtschaftsgesellschaft.

(Die Disposition der Bevölkerung.)

I. Die primäre Arbeitsteilung.

(Die räumliche Disposition der Bevölkerung.)

In jeder entfalteten wachsenden Wirtschaftsgesellschaft mit Freizügigkeit, nicht nur der politischen des Kapitalismus, sondern auch der reinen, muß eine räumliche und zum Teil berufliche Verschiebung der Bevölkerung stattfinden, die man am kürzesten als Auswanderung und Abwanderung bezeichnet, Auswanderung verstanden als Okkupation bisher nicht genutzten Ackerlandes, Abwanderung als „Urbanisierung", Verstadtlichung eines Teiles der Bevölkerung. Und zwar stellt ganz überwiegend der Nachwuchs der landwirtschaftlichen Bevölkerung die Wanderer.

Ursache dieser doppelten Bewegung ist die Tatsache, daß die Urproduktion von dem Gesetz der sinkenden Erträge beherrscht wird, und ihr Regulator ist der Preis des Urprodukts einerseits, der Gewerbsprodukte andererseits.

Bei gleichem natürlichen Zuwachs der Stadt- und Landbevölkerung wächst die Produktivität der „Städter" schneller als die der Landwirte, weil diese durch den Bremsschuh des Gesetzes der sinkenden Erträge zurückgehalten wird. Steigende Produktivität ist identisch mit sinkendem wirtschaftlichen Druck: dieser hat demnach die Tendenz, über den Städten schneller zu sinken als über der Landwirtschaft.

Diese Tendenz kann aber niemals aktuell werden, weil, wie wir wissen, bei gesicherter Freizügigkeit die Konkurrenz die Gegentendenz hat, alle Druckunterschiede sofort in statu nascendi auszugleichen, und zwar durch Attraktion neuer Arbeitskräfte in die begünstigten Zweige. Diese Attraktion kann, da der Druck über den Städten im ganzen schneller sinkt, als über dem Lande, keine anderen Elemente ergreifen als Landkinder: folglich ist eine gewisse Abwanderung eine notwendige Erscheinung in jeder fortschreitenden Gesellschaft.

Diese Abwanderung vermehrt die Konkurrenz zwischen den Gewerbetreibenden und drückt die Preise ihrer Waren, ausgedrückt im Urprodukt, oder hebt, was dasselbe sagt, den Preis des Urprodukts, ausgedrückt in Gewerbswaren.

Steigt aber dieser Preis, so wird nach dem von uns studierten Ricardoschen Schema sofort die wirtschaftliche Okkupation von Boden entsprechend geringerer Rentierung möglich, d. h. unter economical men notwendig, sei das nun Boden geringerer naturgegebener Rentierung innerhalb der schon früher bebauten Strecke, sei es Boden geringerer verkehrsgegebener Rentierung jenseits der bisherigen Grenze des Wirtschaftskreises: folglich ist also auch eine gewisse Auswanderung notwendige Erscheinung jeder fortschreitenden Gesellschaft.

Mit anderen Worten: ein Teil des landwirtschaftlichen Nachwuchses verstädtert, ein anderer Teil urbart neues Land, ein dritter und letzter Teil bleibt auf der väterlichen Scholle. Und zwar genau in dem Maße, daß jeder von ihnen, soweit die Konkurrenz überhaupt ausgleichend wirken kann, auf die Dauer und im Durchschnitt aus seinen Produkten das gleiche reale Einkommen erzielt.

Diese allgemeinen Gesetze füllen sich nun mit einem sehr verschiedenen Inhalt, je nachdem sie in einer reinen oder in einer kapitalistischen Gesellschaftswirtschaft wirken.

a) Die Wanderbewegung der reinen Ökonomie.

In der reinen Ökonomie verteilt sich der Segen der fortschreitenden Kooperation sehr gleichmäßig über die g e s a m t e Bevölkerung. Daher ist die Kaufkraft der Landbevölkerung überall bedeutend, und die Entwicklung der größeren und kleineren Städte kann im schnellen Schrittmaße erfolgen. Das bedeutet nach den soeben festgestellten Zusammenhängen wachsende Intensität der Urproduktion und steigende Produktivität der Ackereinheit und Verdichtung der landwirtschaftlichen Bevölkerung auf der Fläche. Und das wieder heißt wachsende Kaufkraft des Bezirkes für gewerbliche Produkte, Steigerung der Kooperation und Wachstum der Städte. Hier treibt ein Keil den anderen in einem Wechselprozesse segensreicher Befruchtung, bei dem der allgemeine und der individuelle Wohlstand reißend wachsen, wenigstens bis zu jenem weit entfernten Zeitpunkt, wo alles Land des Planeten wirklich wirtschaftlich okkupiert ist, und der Abstieg der Kultur wegen „absoluter Übervölkerung“ beginnen muß.

Bis dahin aber genießt jedes Mitglied der Gesellschaft seine reichliche Versorgung mit Nahrung, und zwar mit einer täglich verfeinerten, an Abwechslung und Wohlgeschmack reicheren Nahrung, und darüber hinaus einer von Epoche zu Epoche stark wachsenden Versorgung mit

Gewerbsprodukten, d. h. einer wachsenden „Komfortbreite“, wie ich es genannt habe.

Das letztere, die Möglichkeit steigender Versorgung jedes einzelnen mit Gewerbsprodukten, ist niemals bestritten worden. Dagegen sieht die Mehrheit der Ökonomisten heute noch sehr schwarz bezüglich der Versorgung mit Nahrung. Wir werden diese Beängstigungen genauer unter die Lupe nehmen, wenn wir im kritischen Teile dieses Werkes auf das Malthussche Bevölkerungsgesetz und seine Varianten kommen werden: hier sei nur auf eine Schwierigkeit aufmerksam gemacht, die schon manchen Denker über ökonomische Dinge in die Irre geführt hat.

Wir wissen, daß im normalen Verlauf der Dinge der Preis der Urprodukte, ausgedrückt in Gewerbsprodukten, steigen muß. Das wird überaus häufig so verstanden, als würden die Urprodukte „mit immer größerer Schwierigkeit erlangbar“, oder mit anderen Worten, die Versorgung einer wachsenden Bevölkerung mit Nahrung werde immer schwieriger. Aber der Satz hat nicht entfernt diesen Inhalt.

Ich zitiere einige grundlegende Sätze von Adam Smith. Er sagt, daß bei steigender Kooperation „alle Dinge nach und nach billiger werden, da ihre Erzeugung nach und nach eine geringere Quantität von Arbeit erfordert“, und fährt dann fort (Book I. Ch. 8):

„Obgleich jedoch alle Dinge in Wirklichkeit billiger geworden wären, so würden viele scheinbar teurer als vorher geworden sein, d. h. sie hätten nur gegen eine größere Menge anderer Güter eingetauscht werden können. Nehmen wir z. B. an, daß bei den meisten Gewerben die erzeugende Kraft der Arbeit zehnfältig vorgeschritten wäre, d. h. daß die Arbeit eines Tages zehnmal soviel als ursprünglich erzeugt hätte, und daß dagegen bei einer gewissen Beschäftigung dieser Fortschritt nur zweifach gewesen wäre, d. h. daß die Arbeit eines Tages hierbei nur doppelt soviel als früher hervorzubringen vermocht hätte. Wenn man nun das erstere Produkt gegen das letztere umtauschen wollte, so würde das zehnfache der ursprünglichen Quantität ersterer nur das doppelte der ursprünglichen Quantität letzterer Ware erkaufen können. Eine bestimmte Menge dieser letzteren, ein Gewichtspfund z. B., würde somit fünfmal teurer als vorher erscheinen, in Wirklichkeit jedoch doppelt so billig sein. Denn obgleich die fünffache Menge anderer Güter nötig ist, um es zu erkaufen, so ist doch nur die Hälfte der früheren Arbeitsmenge erforderlich, um es zu erkaufen oder zu erzeugen. Seine Erlangung würde somit doppelt so leicht sein als vorher.“

Augenscheinlich hatte Smith hier das uns interessierende Verhältnis von Urprodukt zu Gewerbsprodukt im Auge. Beide werden bei steigender Kooperation „leichter erlangt“ als vorher, aber in einem verschiedenen Grade. Wir haben hier denjenigen Fall einer Wert- und Preisverschiebung, den wir als theoretisch möglich festgestellt haben, daß zwei Produkte ihre Wertrelation ändern, das eine im Verhältnis zum anderen teurer wird, wenn beide im absoluten immanenten Wert, dem Grenzbeschaffungswert, sinken, aber das eine weniger stark als das andere. Das Urprodukt sinkt bei steigender Kooperation im absoluten Wert, weil der Beschaffung der Einheit kleinere gesellschaftliche Widerstände entgegenstehen — aber es steigt dennoch im Tauschwert, verglichen mit dem Gewerbsprodukt, weil dessen Grenzbeschaffungswert noch stärker gefallen ist.

Keinesfalls bedeutet daher steigender Preis des Urprodukts ohne weiteres steigende absolute Beschaffungswiderstände, keineswegs „immer größere Schwierigkeit, die wachsende Bevölkerung zu ernähren“, — sondern er kann auch steigen, wenn die Schwierigkeit immer g e r i n g e r wird.

Und bisher wenigstens ist die Schwierigkeit immer geringer geworden und wird weiterhin immer geringer werden, bis in eine unübersehbare Zukunft hinaus. Die Vorteile der Kooperation haben das Gesetz der sinkenden Erträge immer überkompensiert und werden es weiterhin überkompensieren. Und dennoch wird der Preis des Urprodukts, ausgedrückt im Gewerbsprodukt, weiter steigen, weil die Produktivität des Landbaues durch den Bremsschuh des Gesetzes der sinkenden Erträge im Verhältnis zur Stoffveredlung zurückgehalten wird.

Das volle Verständnis dieser Zusammenhänge ist so wichtig, daß wir sie an einem Beispiel deutlich machen wollen. Wir vergleichen das Austauschverhältnis zwischen Urprodukt und Gewerbsprodukt in zwei Stadien einer wachsenden Gesellschaft, einem sehr geringer, und einem sehr weit gediehener Kooperation. Der Einfachheit halber bezeichnen wir jenes durch einen Zentner Korn, dieses durch einen Ackerwagen.

Als der Markt noch sehr klein, kaum über das Dorf zum Anfang einer getreideimportierenden Stadt herangewachsen war, war der Handwerker noch Holzfäller, Stellmacher und Schmied in einer Person. Er mußte mit primitiven Werkzeugen den Baum fällen, die Bretter schneiden, Leitern und Räder zimmern, Sprossen und Speichen schnitzen, Nägel und Radkranz, Achse und Nabe schmieden. Der fertige Wagen kostete ihn einen Monat Arbeit: und eines Monats Arbeits, einen Zentner Korn, erhielt er als Gegenleistung.

Nach so und so vielen Generationen ist der Markt eine große Stadt geworden. Tausende von Wagen finden Absatz. Die sekundäre Arbeitsteilung hat sich mächtig entfaltet. Der Holzfäller legt den Baum nieder, der Fuhrmann bringt ihn zur Sägemühle, der Müller teilt ihn in Bretter. Der Drechsler dreht Sprossen und Speichen, der Nagelschmied liefert die Nägel, der Radschmied den Spurkranz, der Schlosser die Nabe und Achse. Innerhalb der einzelnen Gewerbe hat die tertiäre Arbeitsteilung die Produktivität jeder einzelnen Arbeitskraft noch einmal gewaltig vermehrt: zehn vereinigte Nagelschmiede, mit den besten Werkzeugen ausgestattet, liefern mehr als hundertmal soviel Nägel, als vorher ein einzelner hatte liefern können.

Im ganzen arbeiten, so nehmen wir an, in sekundärer und tertiärer Arbeitsteilung tausend Handwerker in der Wagenproduktion. Sie stellen täglich tausend Wagen her, also jeder täglich einen.

Inzwischen ist auch die Produktivität des einzelnen Bauern stark gestiegen. Er hat fast alle Nebenbeschäftigungen aufgeben können, und in seinem Hauptberufe arbeitet er mit vollkommeneren Werkzeugen und im Durchschnitt auf schwereren Böden: an Stelle des Holzpfluges ist der Eisenpflug, vielleicht der Dampfpflug, die Drillmaschine, die Walze; an Stelle des Flegels die Dreschmaschine, an Stelle des Messers die Sense und die Mähmaschine getreten. Die allgemeine Arbeitsteilung der Volkswirtschaft hat die Möglichkeit gegeben, einzelne Arbeitskräfte in wissenschaftlicher Tätigkeit zu erhalten; und der Landmann hat gelernt, die Bodenkraft seiner Felder zu verbessern, ihren Ertrag zu steigern. Natürlich hat das seine Grenze, denn nach dem Gesetz der fallenden Erträge steigt der Rohertrag eines Ackers nicht so stark wie die darauf verwandte Arbeit. Aber immerhin repräsentiert jetzt ein Zentner Korn nur mehr $\frac{1}{4}$ Monat $=$ 6 Tage Arbeitsleistung.

Auch jetzt tauscht sich wieder Arbeitstag gegen Arbeitstag, d. h. der Stellmacher zahlt für einen Zentner Korn (6 Arbeitstage) auch 6 Arbeitstage, d. h. 6 Wagen. Der Preis des Getreides hat sich also, ausgedrückt in Gewerbserzeugnissen, versechsfacht, der Bauer erhält jetzt sechsmal so viel für seine Arbeit, als im Anfangsstadium. Der Städter zahlt jetzt sechsmal so viel für seine Nahrung als zuvor. Aber im Anfang war der Wert seines Jahresproduktes gleich 12 Zentnern Korn; jetzt ist er gleich 48 Zentnern Korn.

Nehmen wir an, daß die Produktivität des Anfangsstadiums noch keine Komfortbreite ließ, sondern gerade die Existenzbedürfnisse an Nahrung und Gewerbserzeugnissen deckte, so werden diese durch den

Wert von 12 Zentnern Korn oder 12 Wagen jährlich dargestellt. Jetzt stellt der Bauer 48 Zentner Korn her, hat also eine Komfortbreite von 36 Zentnern = 216 Wagen. Der Städter stellt jetzt 12 × 24 = 288 Wagen im Jahre her; davon zahlt er mit 6 × 12 = 72 seine Existenzbedürfnisse an Nahrung, behält also ebenfalls 216 Wagen = 36 Zentner Korn als Komfortbreite übrig. Es haben also beide genau gleiches Einkommen, nur wesentlich mehr, als früher, in Korn ausgedrückt 4 mal, in Wagen ausgedrückt 24 mal mehr.

b) Die Wanderbewegung der kapitalistischen Ökonomie.

(„Das Gesetz vom einseitig sinkenden Druck.")

In der kapitalistischen Ökonomie trägt die Wanderbewegung alle Kennzeichen einer pathologischen Erscheinung. Sie ist weit über das normale Maß verstärkt: eine ungeheuerliche „Heterometrie".

1. Deduktiver Beweis.

Die Wurzel des Kapitalismus haben wir in der Sperrung des Grund und Bodens durch das Großgrundeigentum kennen gelernt. Wir wissen auch bereits, daß der städtische Kapitalismus durch nichts anderes zu erklären ist, als durch die Massenabwanderung der Landproletarier in die Gewerbszentren, die den Lohn aller städtischen Klassen bestimmt. Bisher erschien diese Massenwanderung uns als die Wirkung einer A t - t r a k t i o n seitens der Städte; die Grenzkulis und die Landarbeiter weiter westlich suchten „den besten Markt der Dienste". Jetzt aber müssen wir uns klar machen, daß eine Attraktion nur dort statthaben kann, wo auf der anderen Seite eine R e p u l s i o n besteht. Wir haben ein „Gefälle" vom Lande zur Stadt hin, und der Strom der Wanderbewegung fließt nicht nur, weil der Druck über der Stadt geringer, sondern auch, weil er über dem Lande höher ist.

Das gilt freilich auch von der reinen Ökonomie; wir haben gesehen, daß Ab- und Auswanderung ihre normalen Erscheinungen sind; auch hier besteht ein dauerndes Gefälle vom Plattlande zu den Städten einerseits und dem Außenbezirk andererseits, weil der Druck dort, dank dem Gesetz der sinkenden Erträge, die Tendenz hat, langsamer zu sinken als hier.

Aber in der reinen Ökonomie gleicht sich diese Druckdifferenz immer sofort in statu nascendi aus durch eine b e i d e S e i t e n b e t r e f f e n d e Druckveränderung: der Druck über der Landbevölkerung sinkt durch

Hebung des Getreidepreises, der Druck über der städtischen Bevölkerung steigt durch Senkung des Preises der Gewerbsprodukte.

Das aber geschieht in der kapitalistischen Gesellschaft nicht; zwar sinkt auch hier der Druck über dem *Lande*, insofern auch hier das Urprodukt im Preise steigt: aber er sinkt nicht über der Land*bevölkerung* in ihrer Masse. Denn die Preissteigerung und Druckminderung kommt nur den Grundeigentümern zugute. Die Landarbeiter sind von ihr ausgeschlossen. Sie erhalten nach wie vor ihren Lohn. Zwar steigt dieser Lohn langsamer oder schneller, in dem Maße, wie die Wanderung die ökonomische Seltenheit der Landarbeit vermehrt; aber diese Lohnsteigerung hat mit der Preissteigerung des Urprodukts unmittelbar nichts zu tun: diese ist vielleicht hier und da ihre *Bedingung*, weil die Grundeigentümer dadurch in die Möglichkeit versetzt werden, höhere Löhne zu bezahlen, aber keinesfalls ihre *Ursache*; und darum stehen die beiden Erscheinungen auch niemals in fester Quantitätsbeziehung zueinander. Es ist ebenso gut möglich, daß die Grundeigentümer bei fallenden Produktenpreisen höhere Löhne zu zahlen gezwungen sind, wenn eine sehr starke Wanderung die Reihen ihrer Hintersassen lichtete, wie daß sie bei stark steigenden Preisen die Löhne herabsetzen oder doch halten können, wenn eine Bevölkerungsstauung sie begünstigt. Die in der reinen Ökonomie gegebene Verknüpfung von steigendem Produktenpreise und steigendem Einkommen der gesamten Landbevölkerung fehlt hier durchaus, der Preis kommt nur einem um so kleineren Teile dieser Bevölkerung zugute, je mehr Fläche vom Großgrundeigentum besetzt ist.

Wenn man die aus ganz anderen Ursachen erfolgende Steigerung der Landarbeiterlöhne vernachlässigt, kann man sagen, daß die Landbevölkerung *unter konstantem wirtschaftlichem Druck* steht. Dank dem ursprünglich durch außerökonomische Gewalt, das unentfaltete politische Mittel, geschaffenen gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnis, das durch den Staat, das entfaltete politische Mittel, geschützt und gewährleistet wird, fließt grundsätzlich jeder Vorteil höherer Kooperation den Eigentümern des Bodens zu, während die Arbeiter auf ein Fixum angewiesen bleiben. Sie haben immer das gleiche Einkommen, stehen also unter konstantem wirtschaftlichem Druck.

Das aber bedingt eine viel massenhaftere Wanderbewegung als sie in der reinen Ökonomie möglich ist. Denn hier gleicht sich der Druckunterschied, wie wir sahen, aus durch Vergrößerung des Druckes über der Stadt *und gleichzeitige Verminderung des Druckes*

über dem Lande. Das kann hier nicht geschehen, weil der Druck über der Landarbeiterbevölkerung konstant ist. Das Gefälle muß sich also ausgleichen allein durch Vermehrung des Druckes über der Stadt, mit anderen Worten, die Abwanderung muß ungemein viel stärker sein.

Das gleiche gilt auch für die Auswanderung. Sie ist aus demselben Grunde ebenfalls viel stärker als in der reinen Ökonomie. Dieser Gegensatz muß sich natürlich auch innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft zeigen, wenn man vorwiegend kleinbäuerliche Bezirke mit solchen vergleicht, die vorwiegend vom großen Grundeigentum besetzt sind, in denen mithin der Hauptteil der Landbevölkerung aus Arbeitern besteht. Hier muß die Wanderbewegung außerordentlich viel massenhafter sein als dort. Man wird nicht allzu fern von der Wahrheit bleiben, wenn man das Sachverhältnis mit der von mir geprägten Formel verdeutlicht: *die Wanderbewegung aus verglichenen agrarischen Bezirken verhält sich wie das Quadrat des in ihnen enthaltenen Großgrundeigentums.*

Wir haben die Bedeutung, die diese Wanderbewegung auf Entstehung und Erhaltung des städtischen Kapitalismus ausübt, bereits gewürdigt. Jetzt können wir in härtester kürzester Formel den Wesensgegensatz der beiden Ökonomien des freien Verkehrs feststellen:

Die reine Ökonomie ist eine fortschreitende Gesellschaftswirtschaft mit *allseitig* sinkendem Druck.

Die kapitalistische Ökonomie ist eine fortschreitende Gesellschaftswirtschaft mit *einseitig* sinkendem Druck.

Diese pathologisch übertriebene Wanderbewegung der Landarbeiter ist nun, und das interessiert uns hier vor allem, die Ursache einer räumlichen Verteilung der Bevölkerung, die von derjenigen der reinen Ökonomie sehr stark abweicht.

Die überaus starke Auswanderung bedingt eine entsprechende Überdehnung des gesamten Wirtschaftskreises, d. h. eine durchschnittlich viel geringere Dichtigkeit der Bevölkerung. Der „Grenzproduzent" wohnt viel weiter vom Zentrum des Marktes entfernt, als unter reinen Verhältnissen erforderlich wäre; aus diesem Grunde muß die Wirtschaftsgesellschaft viel größere Mengen von „Kapital" in Transporteinrichtungen festlegen, und eine viel größere Anzahl von Arbeitskräften für Transport und Verkehr ausscheiden, d. h. der Erzeugung eigentlicher Verwendungsgüter entziehen. Diese Überdehnung des Wirtschaftskreises mit ihren Folgen wird dadurch gesteigert, daß die Flächeneinheit

unter der Regie des Großgrundeigentums auf die Dauer geringere Erträge bringt, weil der Lohnarbeiter nicht entfernt mit der Sorgfalt und dem Fleiße tätig ist, wie der Eigentümer.

Innerhalb dieses überdehnten Kreises gestaltet sich nun vor allem die *städtische Entwicklung* im Großgrundbezirk ganz anders wie in der reinen Ökonomie oder im Bauernbezirk.

Die Kaufkraft des städtischen Absatz- und Herrschaftsgebietes wächst, wenn überhaupt, nur sehr langsam. Denn die Landarbeiter können *an Zahl* kaum je wachsen, im Gegenteil, sie pflegen abzunehmen. Und die Kaufkraft des einzelnen wächst auch nur sehr langsam mit dem Lohne. Die großen Magnaten aber pflegen ihre „Zuwachsrente", das „unearned increment" nicht in der nächsten Kleinstadt in Gewerbsprodukte umzusetzen: sie finden die hochwertigen Luxuserzeugnisse, deren Ankauf ihnen ihr Herreneinkommen gestattet, nur in den großen Zentren, wo alle Waren und alle Spezialisten der Kunst und des Kunsthandwerks zusammentreffen. Folglich bleibt der Markt der Kleinstädte konstant oder wächst nur sehr langsam; sie stagnieren, und die segensreiche Intensivierung der benachbarten Landwirtschaft kann nicht eintreten.

Statt dessen wendet sich die abwandernde Landbevölkerung natürlich dorthin, wo die agrarische Zuwachsrente ihre Nachfrage ausübt, nach den Großstädten. Diese schwellen maßlos an, werden Riesengebilde deutlich pathologischen Charakters, ebenso bedenklich vom Standpunkt der Hygiene, der Ästhetik, der Moral, der Kriminalistik, wie der politischen Stabilität. *Die Bildung solcher Riesenstädte ist der reinen Ökonomie fremd*; sie können nur in der kapitalistischen Wirtschaft entstehen, und zwar ebensowohl in der Sklaven- wie der modernen Verkehrswirtschaft.

Für diese Riesenstädte wird ihr agrarisches Nachbargebiet bald zu klein und sie fangen an, ihre Nahrungsmittel aus ferneren Gegenden zu beziehen, wobei sie sich natürlich nur nach der „ökonomischen Entfernung" richten. Da die ökonomisch näheren agrarischen Produktionsgebiete häufig im politischen Auslande belegen sind, so importieren die Städte von dorther und zahlen natürlich mit Exportwaren; und so geht häufig genug die heimische Landwirtschaft auch noch ganz oder zum Teil der Intensivierung verlustig, die sonst in der Nachbarschaft eines wachsenden Zentrums stattfindet.

Das ist das Bild, das die Pathologie der Wirtschaftsgesellschaft darbietet: Atrophie hier, Hypertrophie dort, krankhaftes Wachstum im

ganzen, Schwäche im einzelnen, mangelhafte Integration der Organe und Funktionen — während die reine Ökonomie und annähernd sogar das reine Bauernland das gesundeste Gleichmaß des Aufbaus und der Leistung zeigen: einen überall gleich vollkommen entwickelten, straff zusammengegliederten, gedrungenen, überaus leistungsfähigen Organismus.

Und das ist nicht nur das Ergebnis einer „leeren" Deduktion, sondern das ist eine Tatsache, die jedermann vor Augen hat.

2. Induktiver Beweis.

(Die Landflucht.)

Seit fast 40 Jahren hat die Wissenschaft das grundlegende Gesetz in der Hand. Nur die Klassenverblendung ihrer führenden Vertreter und der betrübende Tiefstand der theoretischen Besinnung hat es verschuldet, daß es nicht längst für die Erklärung der kapitalistischen Wirtschaft verwertet worden ist. V. d. Goltz schreibt 1874 klipp und klar: „Mit dem Umfang des Großgrundbesitzes parallel und mit dem Umfang des bäuerlichen Besitzes in umgekehrter Richtung geht die Auswanderung". Hier ist der Sachverhalt noch nicht einmal in seiner ganzen quantitativen Bedeutung erfaßt. Man kommt ihm näher mit der Formel, die wir soeben durch reine Deduktion aus dem „Gesetz der Strömung" gewonnen haben:

„Die Wanderbewegung aus verglichenen agrarischen Bezirken verhält sich wie das Quadrat des in ihnen enthaltenen Großgrundeigentums".

Wer die Malthusische Weise liebt, mag auch sagen: Wo das Großgrundeigentum in arithmetischer Reihe wächst, wächst die ländliche Wanderung in geometrischer Reihe.

Dieser Zusammenhang zeigt sich überall, wie Max Weber einmal sagte, mit einem „überaus seltenen statistischen Eigensinn".

Der Sachverhalt, den diese Formeln bezeichnen wollen, ist uns allen bekannt, ohne daß wir ein statistisches Buch aufzuschlagen brauchen. Wir wissen, daß die Landflucht als Massenerscheinung beschränkt ist auf die Gebiete mit Großgrundeigentum. Wir wissen, daß z. B. in Deutschland die sehr dicht besiedelten kleinbäuerlichen und mittelbäuerlichen Bezirke des Südens und Westens regelmäßig und zum Teil bedeutend an Bevölkerung zunehmen, während die viel schwächer besiedelten großbäuerlichen Bezirke des Nordwestens in sehr beträchtlichem, und die äußerst dünn besiedelten Großgutsbezirke des deutschen

Ostens in einem ganz ungeheuerlichen Maße ihren Nachwuchs einbüßen, so daß die letztgenannten vielfach, trotz großer Fruchtbarkeit ihrer Bewohner, absolut an Volkszahl verlieren. Eine einzige Zahl zur Illustration: zwischen 85 und 90 hat der Süden und Westen Deutschlands 13 %, der Nordwesten 30 %, der Osten 75 % seines Geburtsüberschusses in die Industriebezirke abgegeben.

Das Gesetz bezieht sich sowohl auf die Auswanderung außerhalb der Landesgrenze, wie auf die Abwanderung in die Städte. Nur daß die Abwanderung überall den ungleich größeren Teil der Massenbewegung ausmacht. Selbst in der Zeit, wo Deutschland noch jährlich über 100 000 Menschen ausstieß, war die inländische Abwanderung aus den Großgüterbezirken 4—5 mal so zahlreich.

Aber schon die Ziffern der Auswanderung genügen, um das hier waltende Gesetz auf das deutlichste zu zeigen: im Laufe des neunzehnten Jahrhunderts sind rund 20 Millionen Europäer in die Vereinigten Staaten von Nordamerika eingewandert. Von dieser größten Völkerwanderung aller bekannten Weltgeschichte entstammt der weitaus überwiegende Teil solchen Gebieten, in denen das Großgrundeigentum vorherrscht, und zwar wuchs die Wanderung „im Quadrate seines prozentualen Anteils". An der Spitze steht das Vereinigte Königreich mit seinem gigantischen Großgrundeigentum; es hat rund 5½ Millionen abgegeben. Hier gehört bekanntlich der allergrößte Teil des nationalen Bodens wenigen hundert ungeheuer reichen Magnaten. Und von den drei Teilen des britischen Reiches hat wieder Irland, der am dünnsten bevölkerte, in dessen Boden sich nur wenige Feudalherren teilen, die größte Masse ausgestoßen; trotz ungeheurer proletarischer Vermehrung sank hier die Bevölkerung in dem Jahrzehnt 1840—50 von 8 auf 4½ Millionen Köpfe. — An zweiter Stelle steht Deutschland. Hier hat das dicht bevölkerte klein- und mittelbäuerliche Süd- und Westdeutschland weniger als eine halbe Million, das sehr dünn bevölkerte Ostdeutschland, das Land des Großgrundeigentums, über 3 Millionen über den Atlantic gesandt. Als Deutschland, dank der Entwicklung der Industrie, für die noch immer anhaltende enorme Wanderbewegung seiner ostelbischen Landbevölkerung im Inlande Raum geschaffen hatte, wuchs die italienische Wanderbewegung zu einer wahren Hochflut an, und zwar waren es auch hier wieder die Söhne des vom Großgrundeigentum besetzten Südens, die zu Hunderttausenden abströmten, während der klein- und mittelbäuerliche Norden sich nur sehr schwach beteiligte. Dann ergriff die Wanderbewegung die Bezirke des

osteuropäischen Großgrundeigentums: Rußland, Ungarn und die Donaustaaten, aus denen wieder die Menschenmassen wie aus Staubecken abströmten, deren Schleusen plötzlich geöffnet werden.

Aber während dieses ganzen langen Jahrhunderts ist die Wanderbewegung aus den bäuerlichen Ländern Europas, namentlich aus Frankreich, der Schweiz, Dänemark, überaus gering gewesen.

Das ist zunächst nichts als eine Tatsache. Tatsachen werden erst Wissenschaft, wenn man sie erklärt hat. Nun, und diese Erklärung ist uns vollkommen geglückt: das Großgrundeigentum stellt für die Landarbeiter einen Ort konstanten wirtschaftlichen Druckes dar, und darum strömen sie massenhaft in alle Orte regelmäßig sinkenden wirtschaftlichen Druckes ab: in den kolonialen Agrarbezirk, in den heimischen Bauernbezirk und vor allem in die Städte, in die Gewerbe.

Damit ist der Ring geschlossen, die entscheidende Deduktion induktiv bestätigt, **die hier vorgetragene Gesamttheorie unerschütterlich bewiesen!**

Diese zuerst von mir deduzierten Zusammenhänge haben sich in dem letzten Jahrzehnt immer mehr dem wissenschaftlichen Bewußtsein der induktiven Forscher aufgedrängt. Ich habe die Freude erlebt, in der offiziellen Denkschrift der Preußischen Ansiedlungskommission über das Germanisierungswerk in den polnischen Provinzen meine Gedanken über den Zusammenhang zwischen der Eigentumsverteilung auf dem platten Lande und der städtischen Entwicklung wiederzufinden, und der bekannte Statistiker Rauchberg schrieb 1901 in seinem großen Werke über die deutsche Berufs- und Gewerbezählung von 1895 wörtlich folgendes:

„Hohe spezifische Dichtigkeit der landwirtschaftlichen Bevölkerung, kräftige Entfaltung von Gewerbe, Handel und Verkehr und infolge des industriellen Überbaues auch eine erhebliche Steigerung der Besiedelung über die agrarische Basis hinaus sind also die Merkmale einer gesunden und kräftigen Volksentwicklung, wie sie im Westen der Elbe ganz überwiegend zutreffen und glücklicherweise bestimmend gewesen sind für die Entwicklung des deutschen Volkes überhaupt. Hingegen hat sich die Arbeitsverfassung östlich der Elbe unfähig gezeigt, eine derartige Wirtschaftsentwicklung zu zeitigen, ja auch nur die Überschüsse der Bevölkerung festzuhalten: der Abstand zwischen den Lebens- und Arbeitsbedingungen der östlichen Landwirtschaft und der industriellen Kultur des Westens hat eine Spannung hervorgerufen, welche schließlich zur Abwanderung führen mußte.“

Man sieht, die statistische Induktion muß eine richtige Deduktion schon bestätigen!

Das ist in summarischer Kürze die Ursache, warum die am meisten untervölkerten Bezirke der Kulturländer, diejenigen des Großgrundeigentums, am stärksten „übervölkert“ sind, d. h. unvergleichlich mehr Menschen abstoßen, als die dichter bevölkerten bäuerlichen Kreise unter sonst gleichen Verhältnissen des Klimas, der Bodenqualität und der Absatzverhältnisse. Im übrigen sollte, so meine ich, ein einziger Blick auf die verschiedene Entwicklung des bäuerlichen West- und des grundherrlichen Ostdeutschlands genügen, um die Wahrheit dieser Ausführungen zu erhärten. Die Entwicklung der Städte und die Verhältnisziffer der Wanderung entsprechen der Deduktion durchaus.

II. Die sekundäre Arbeitsteilung.

(Die berufliche Disposition der Bevölkerung.)

Innerhalb des durch diese Kräfte gespannten Rahmens der primären Arbeitsteilung und -Vereinigung zwischen Urerzeugung und städtischem Gewerbe steuert nun weiterhin die Gesamt-Wertrelation die Disposition der wachsenden Bevölkerung auf die einzelnen Zweige der Urerzeugung und Gewerbe in sekundärer Arbeitsteilung und -Vereinigung.

a) Der Standort der Urerzeugung.

(Der „isolierte Staat“.)

Der erste, der diesem Problem seine volle Aufmerksamkeit geschenkt hat, war der mecklenburgische Großgrundbesitzer von Thünen, einer der wenigen genialen Ökonomisten, die die Neuzeit und namentlich Deutschland, hervorgebracht hat. Ein ebenso warmherziger Menschenfreund wie tiefer Denker, widmete er ein vornehmes Leben der praktischen und theoretischen Lösung des sozialen Problems, praktisch in einem der ersten Versuche der Gewinnbeteiligung der Arbeiter auf seinem Gute Tellow, theoretisch durch seine Bemühungen, die Formel für den natürlichen Arbeitslohn zu entdecken. Die Formel, der Stolz seines Lebens, $\sqrt[2]{a.\,p.}$, schmückt seinen Grabstein.

Die Formel ist falsch, und den natürlichen Lohn hat er nicht festzustellen vermocht, da auch er in der Kinderfibel befangen war. Aber die logischen Substruktionen, die er dafür schuf, sind ein κτῆμα ἐς ἀεί,

ein Gewinn für die Ewigkeit. Sie sind enthalten in seinem Meisterwerke: „Der isolierte Staat".

Hier untersucht Thünen, wie die Urproduktion durch ihren Standort beeinflußt wird. Um reine Verhältnisse zu haben, macht er ein Gedankenexperiment, das ihn als deduktiven Kopf allerersten Ranges kennzeichnet und seinen neuesten Anbeter, Richard Ehrenberg-Rostock, den Herausgeber des „Thünen-Archivs", ad absurdum führt, der ihn durchaus als induktives Genie präkonisieren will, weil er — wie jeder große Denker — das Ergebnis seiner Deduktion an der quaestio facti der Wirklichkeit kontrollierte und dazu die Wirtschaftsbücher des eigenen Gutes benutzte. Ehrenberg hält die Kontrolle für die Hauptsache und empfiehlt deshalb urbi et orbi als alleinseligmachende Methode der Ökonomik die Untersuchung privater Wirtschaftsbücher!

Das Gedankenexperiment, das Thünen in Anlehnung an eine Ricardosche Ausführung anstellte, schuf Bedingungen, unter denen auf die Entschließungen des Landwirts nichts anderes einwirkt als seine ökonomische Entfernung vom Markte. Er unterstellte zu dem Zwecke einen „isolierten Staat", der irgendwo auf einer unendlichen, völlig gleichartigen Ebene angesiedelt ist; es gibt keine Unterschiede der Bodenbonität, keine natürlichen Hindernisse des Transports in Bodenerhebungen, aber auch keine natürlichen Vorteile des Transports in Gestalt von Kanälen oder schiffbaren Flüssen; es gibt auch keine Eisenbahnen, nur Fahrstraßen. Es gibt keinen Nachbarstaat, mit dem irgendein Verkehr gepflogen würde, und es gibt nur e i n e zentral gelegene Stadt, den einzigen Markt für das Urprodukt. Das ist vielleicht die kühnste Konstruktion, die sich im Umkreis der deduktiven Ökonomik auffinden läßt.

Unter diesen Voraussetzungen muß das Ackerland i m g a n z e n die Stadt in einer mathematischen Kreisfigur umgeben, deren Peripherie von den Grenzproduzenten eingenommen ist, deren Grenzprodukt der Markt noch braucht. Innerhalb des Kreises aber stuft sich die Urproduktion in konzentrischen „Zonen" ab, von denen jede dem Mittelpunkt nähere eine um einen Grad höhere Intensität besitzt. Und zwar wird diese Abstufung erzwungen durch die privatwirtschaftliche Rentabilitätsberechnung des Landwirts, der nur so zu dem Optimum des Reinertrages kommen kann. Je weiter er vom Markte entfernt ist, ein um so größerer Transportaufwand geht ihm am Marktpreise verloren, oder, was das gleiche ist, ein um so geringerer Erzeugungspreis loco fällt ihm zu. Danach muß er seine Kalkulation stellen, und aus ihr ergibt sich die Betriebsrichtung

und Betriebsart mit Notwendigkeit, d. h. ergibt sich, welche Produkte. und mit welcher Intensität er sie erzeugen muß.

Produkte von großem relativen Transportwiderstand müssen in den marktnäheren Zonen erzeugt werden. Darum erfüllt der Gartenbau, dessen Produkte bei gleichem Gewicht von geringerem Wert und außerdem leicht verderblich sind, die erste Zone. Dann folgt in Thünens Konstruktion die Zone der Forstwirtschaft, die das relativ billige und schwere Massengut Holz herstellt: in der Zeit der Eisenbahnen hätte diese Zone weiter hinaus ihre Stelle gefunden. Dann kommt der eigentliche Ackerbau in Zonen immer abnehmenden Intensitätsgrades. Und zwar folgt das aus dem Gesetz der sinkenden Ackererträge. Intensivere Kultur heißt Aufwand von mehr Kapital und Arbeit auf die Ackereinheit. Solche Aufwände geben aber in der Urproduktion einen weniger als proportionalen Mehrertrag; sie rentieren daher erst bei einem bestimmten Minimalpreise loco. Da nun jeder nähersitzende Produzent einen höheren Erzeugungspreis loco erhält, als jeder fernersitzende, so kann — und das heißt für den economical man — muß er um so intensiver wirtschaften, um so mehr „Zusatzkapitale“ investieren, je näher er sitzt. Darum folgen der Forstzone von innen nach außen die verschiedenen Intensitätsstufen der landwirtschaftlichen Betriebssysteme. Wir würden heute etwa folgende Stufenreihe erwarten: Industriewirtschaft, Fruchtwechselwirtschaft, Koppel-, Dreifelder-, wilde Feldgras-, Brandwirtschaft.

Noch weiter außen folgt dann die Zone der reinen Weidewirtschaft, der nomadischen Viehzucht, und noch weiter die Zone der „Okkupation“, der Jäger und Sammler. Von diesen Zonen kommen Produkte sehr geringen relativen Transportwiderstandes: Vieh ist teuer und transportiert sich selbst, und die Produkte der Jäger und Sammler: Pelze, Kristalle, Edelsteine, Edelmetall usw. haben überaus geringen Transportwiderstand.

Hier sei angemerkt, daß diese geistvolle Konstruktion räumlich ganz die gleiche Reihenfolge der Kulturentwicklung darstellt, die wir im zeitlichen Verlauf dargestellt haben: auch hier steuern die Gesetze des Kollektivbedarfs und des Transportwiderstandes die Wirtschaft.

Wir haben hier nicht näher auf die Einzelheiten dieser Konstruktion einzugehen. Es mag nur angedeutet werden, daß Thünen nach Festlegung der Grundergebnisse sein Gedankenexperiment mehrfach variierte und z. B. beobachtete, wie sich die Absatz- und Standortverhältnisse gestalten, wenn ein schiffbarer Strom vorhanden ist, wenn mehrere Städte um die Urprodukte konkurrieren usw.

Wir haben unsererseits hinzuzufügen, daß in der reinen Ökonomie die Vorteile der geringeren ökonomischen Entfernung auf die Dauer durch die Herstellung der natürlichen Hufengröße kompensiert werden; denn hier, wo es keine Arbeiter gibt, kann man große marktnahe Feldstücke nicht anders mit entsprechender Intensität bebauen, als daß man sie selbst naturaliter teilt, oder daß man ihren Ertrag pro rata der Arbeitsleistung teilt, d. h. unter irgendeiner juristischen Form den ökonomischen Inhalt der Produktivgenossenschaft verbirgt.

In der politischen Ökonomie aber fallen die Vorteile der geringeren ökonomischen Entfernung als Grundrente dem Eigentümer zu. Darum bleibt die gleiche Stufenfolge der Betriebssysteme doch bestehen, da das Interesse der privaten Rentabilität die Grundeigentümer hier mit gleicher Kraft in die gleiche Richtung drängt.

b) Der Standort der Gewerbe und des Handels.

(Theorie der Städtebildung.)

Es gehört zu den merkwürdigsten Tatsachen der an solchen Merkwürdigkeiten überreichen Dogmengeschichte der Ökonomik, daß mehr als ein halbes Jahrhundert darüber hingegangen ist, ehe jemand auf den Gedanken kam, die Thünensche Methode nach der anderen Seite hin auszubauen, d. h. zu untersuchen, nicht, wie sich bei gegebenem Zentralmarkt mit gegebenem Preise für das „Getreide“ der Standort und die Betriebsart der Urproduktion gestaltet, sondern umgekehrt, zu untersuchen, wie sich bei gegebenem Zustande der Urproduktion der Standort und die Betriebsart der Gewerbe und des Handels, kurz der städtischen Produktion, gestaltet.

Das ist um so merkwürdiger, weil sich die Elemente einer solchen „Theorie der Städtebildung“ bereits bei Adam Smith finden, wie überhaupt fast alle Elemente der endgültigen Theoretik. Der Meister schöpft überall aus dem Vollen einer alles umspannenden soziologischen Weltanschauung; nur, daß er es noch nicht vermochte, die überwältigende Fülle des auf ihn eindringenden Stoffes gedanklich völlig zu beherrschen. Erst sein Schüler Carey hat die hier angedeuteten Gedanken etwas weiter geführt, Careys Schüler Eugen Dühring noch etwas weiter.

Dann hat sich mir im Jahre 1898 zuerst die klare Erkenntnis erschlossen, daß hier ein eigenes Problem vorliegt, und ich habe die Grund-

züge seiner Lösung im ersten Teile meines Werkes: „Großgrundeigentum und soziale Frage“ zu skizzieren versucht.

Wir haben schon in der Lehre von der Wirtschaftsgesellschaft angegeben, wo in der reinen Ökonomie der Standort der ersten Städte im eigentlichen Sinne, der Gewerbsstädte, sein muß, nämlich in den naturgegebenen Orten des niedersten sozialen Druckes, in den „natürlichen Minima“. Wir wissen: die Menschen strömen wie Gase und Flüssigkeiten vom Orte höheren zum Orte geringeren Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes; dieses mein „Gesetz der Strömung“ ist nur eine andere brauchbarere Fassung des „Prinzips des kleinsten Mittels“. Wir haben dann gesehen, daß die Menschen solchen Orten des geringeren Druckes immer in so großer Zahl zuströmen, daß ihre Vorteile mit denen aller anderen an Orten größeren natürlichen Druckes „wieder auf eine Linie kommen“, wie Smith sagte; die Konkurrenz reguliert überall, wo kein Monopolverhältnis einspielt, die Gewinne zur vollen Ausgleichung.

Das haben wir an den Urprodukten bereits beobachtet. Wir sahen, daß die Hufe sich der Größe nach ohne weiteres der Gunst des Bodens und der Verkehrslage anpaßt, wo das Land noch nicht okkupiert ist. Hier mag angemerkt werden, daß es sehr von den Verhältnissen abhängt, welcher Boden der „beste“ ist. Carey hat sich bemüht, induktiv nachzuweisen, daß unter primitiven Verhältnissen mit schwacher Kooperation und daher geringer technischer Ausstattung der leichte Sandboden baumfreier Abhänge derjenige ist, den der Siedler bei freier Wahl zuerst besetzt, nicht aber der tiefgründige Ackergrund der Flußtäler. Denn der muß in der Regel erst gerodet und drainiert werden, und dazu gehört hohe Kooperationsstaffel. Die Lehre ist sehr plausibel und wahrscheinlich für die Mehrzahl der primitiven Ansiedlungen wahr. Auf höchster Kooperationsstaffel ziehen dann die intensivsten Betriebe, die Gärtnereien der innersten Zone, wieder den leichten Boden vor. Der Gärtner „macht seinen Boden selbst“, und dazu ist milder, lehmiger Sand ein besseres Substrat als schwerer Ton- oder Lehmboden, den der Bauer vorzieht, wo der Untergrund nicht naß ist.

Ganz wie sich bei der primitiven Besiedlung die natürlichen Minima der im augenblicklichen Zustand der Gesellschaft günstigeren Böden dichter mit Menschen auffüllen, ganz so füllen sich die noch viel tieferen natürlichen Minima der für die Gewerbe prädestinierten Standorte mit noch viel mehr Menschen bis zur Ausgleichung auf. Es sind das solche Orte, wo natürliche Schätze gewonnen werden: Bergprodukte wie Salz,

Eisen, Kupfer, Edelmetalle, Edelsteine — oder reiche Fischplätze; und ferner solche Orte, wo der Handel seine naturgegebenen Sammelorte findet: an Häfen, an Furten, an Kreuzungsstellen, an Bergpässen usw.

Versuchen wir, uns den Prozeß der Städtebildung unter ganz reinen Verhältnissen vorzustellen: in einer reinen Ökonomie, die als geographisches Gebiet Thünens isolierten Staat besetzt hält. Wir nehmen dabei mit ihm an, daß die Zentralstadt der einzige Ort ist, wo Mineralien und andere Naturschätze gefunden werden.

Hier entsteht die erste Stadt, sobald der Kollektivbedarf groß genug geworden ist, um die sekundäre Arbeitsteilung zwischen Stadt und Landbezirk zu gestatten. Kann es bei der einen Stadt bleiben, und wenn nicht, wo entstehen die neuen Städte?

Lassen wir das Wachstum der Bevölkerung immer weiter gehen; der Anbaukreis wächst unaufhörlich, alle Zonen verbreitern sich. Die Transportkosten, die dem Erzeugungswerte des Grenzprodukts zugeschlagen werden, wachsen dauernd, der Marktpreis des „Getreides“, ausgedrückt in Gewerbsprodukten, steigt in einer regelmäßigen Kurve. Und zwar steigt er langsamer als die Zahl der Bevölkerung. Denn ein gegebener Zuwachs von Köpfen besetzt immer genau die gleiche Fläche in Gestalt eines neuen Kreisringes. Je weiter entfernt aber vom Zentrum der Ring ist, um so geringer wird seine Höhe (ein schmalerer äußerer Ring hat dieselbe Flächengröße wie ein breiterer innerer Ring): und nur die Höhe vermehrt die ökonomische Entfernung und die Transportkosten. Diese, und daher der zentrale Marktpreis des Urprodukts, wachsen langsamer als die Bevölkerung.

Wenn wir in irgendeinem gegebenen Augenblick die Gesellschaft beobachten, so finden wir, daß von der Peripherie zum Zentrum hin der Preis des Urprodukts regelmäßig steigt. Er ist an der Peripherie der Erzeugungspreis loco und vermehrt sich zentralwärts immer um den immer wachsenden Aufschlag an Transportkosten.

Daraus folgt, wie wir in der „Statik der Wertrelation“ feststellten, daß auch die Gewinne aller Produzenten sich genau in derselben Weise abstufen müssen, außen am geringsten, innen am größten sind. Denn die Konkurrenz kann nicht eher zur Ruhe kommen, ehe die sachlichen „realen“ Einkommen überall gleich sind. Der Ort, der geringere Nahrungskosten hat, muß auch geringere „nominale“ Arbeitseinkommen in Geld haben, sonst wäre der Gewinn größer. Und das bedingt in der stationären Wirtschaft, daß alle Befriedigungsmittel, die am Orte erzeugt werden, um so billiger sind, je näher der Ort der

Peripherie liegt. Denn ihre Tauschwerte lösen sich sämtlich auf in geringere nominale Arbeitseinkommen.

Daraus ergibt sich, daß bei wachsender Bevölkerung ein Zeitpunkt eintreten muß, wo eine sekundäre Stadt in einer Anzahl von Produktionen in erfolgreichen Wettbewerb mit der Zentralstadt eintreten kann. Ihr Standort und der Zeitpunkt ihrer Entstehung lassen sich mathematisch genau berechnen.

Der Ort, wo der erste gewerbliche Produzent möglich ist, ist derjenige, wo das erste Produkt billiger abgegeben werden kann als in der Hauptstadt, d. h. wo es geringeren Tauschwert loco hat. Aller Tauschwert setzt sich, wie wir wissen, zusammen aus Selbstkosten und Gewinn. Der Produzent draußen hat auf die Wareneinheit höhere Selbstkosten zu verwenden, weil er der Vorteile der Kooperation ermangelt, die sein Konkurrent in der Stadt hat: folglich ist er möglich an der Stelle, wo seine höheren Selbstkosten um ein Differential überkompensiert werden durch seinen geringeren Gewinnaufschlag. Das ist der ökonomische Ort der neuen Gewerbsstadt. Ihr Keim, der erste Produzent, kann natürlich nur dasjenige Produkt herstellen, das in der Hauptstadt auf der geringsten Kooperationsstaffel erzeugt wird, also die höchsten Selbstkosten hat. Das ist der erste Gewerbszweig, der außerhalb der Hauptstadt an diesem Orte möglich ist.

Diese Produkte wird jeder economical man bei ihm kaufen, der sie, alle Transportkosten eingerechnet, zu einem um ein Differential geringeren Beschaffungspreise bis an den Ort ihrer Verwendung erhalten kann. Diese Bestimmung begrenzt genau das Gebiet des möglichen Absatzes; die Linie derjenigen ökonomischen Orte, wo der Beschaffungswert des Produkts gleich hoch ist, ob es nun dort- oder hierher bezogen werde, grenzt die Einflußsphäre unseres Produzenten ab.

Der Zeitpunkt aber, wo er in Tätigkeit treten kann, ist der Augenblick, wo *der Kollektivbedarf dieser Einflußsphäre groß genug angewachsen ist, um einen eigenen spezialisierten Produzenten zu ernähren.*

Neben diesen Produzenten setzt sich, wenn der Kollektivbedarf weiter wächst, ein zweiter, ein dritter. Die Arbeitsteilung setzt ein und ermäßigt auch hier die Selbstkosten. So entsteht allmählich eine sekundäre Stadt, oder vielmehr, es entstehen eine Anzahl von ganz gleich entfalteten sekundären Städten in gleicher Entfernung vom Zentrum an den radiär zur Peripherie ziehenden Straßen. Und bei weiterem

Wachstum entstehen tertiäre usw. Gewerbszentren nach den gleichen Gesetzen.

Diese Deduktion ist das abstrakteste und irrealste, was sich erdenken läßt. Denn in der Realität entfaltet sich die Wirtschaft nicht von einem Punkte, sondern von vielen Zentren aus, deren Kreise dann zusammenwachsen; in der Realität finden sich Naturschätze nicht nur an einer Stelle, sondern an vielen: Holz z. B. ist fast überall vorhanden, und Metall, namentlich Eisen sehr gemein, so daß schon früh in jedem größeren Dorfe wenigstens ein Universalhandwerker der Holz- und Metallbranche die Existenzbedingungen findet: dennoch gilt auch von dieser Deduktion, was von der Thünenschen feststeht, daß sie die allgemeine Formel angibt, die, mit den benannten Zahlen der empirischen Wirklichkeit erfüllt, korrekte Resultate ergibt. Wo immer ein Ort geringeren wirtschaftlichen Druckes gegeben ist oder im Wachstum der Gesellschaft entsteht, d. h. wo immer ein Gewerbetreibender bei gleichem realen Einkommen, d. h. gleichem Einkommen an Befriedigungsmitteln, trotz geringerem nominalen Einkommen in Geld, billiger produzieren kann als sein Konkurrent, da ist der ökonomische Ort einer neuen Gewerbsansiedlung, ganz gleichgültig, aus welchen Ursachen sein Vorteil folgt, ob aus der Verfügung über billigere Werkgüter oder billigere Dienste oder geringere Transportkosten usw. Und sie entsteht immer in dem Augenblick, wo ihr ökonomisches Absatzgebiet kaufkräftig genug ist, um wenigstens einen spezialisierten Produzenten zu ernähren.

In diesem Prozeß stuft sich die gewerbliche Produktion so ab, daß die großen Zentren nur noch für ihr nächstes Gebiet die Waren produzieren, die auf geringer Kooperationsstaffel erzeugt werden, und nur noch für ein etwas weiteres Gebiet diejenigen Waren, die auf mittlerer Staffel erzeugt werden; dagegen versorgen sie ein großes, bezw. im isolierten Staate das ganze Gebiet mit allen Produkten höchster Staffel. Entsprechend sind die Versorgungsgebiete der sekundären, tertiären usw. Zentren beschaffen: eine Arbeitsteilung, die überall mit dem kleinsten Mittel den größten gesellschaftlichen Gesamterfolg herbeiführt, eine reiche, untadelhaft ineinander greifende Gliederung zahlreicher Zentren von der Groß- und Weltstadt abwärts bis zum Dorfe: jedes mit einem ihm durch Transportwiderstand, Lebensmittelpreise und Kollektivbedarf wohl zugemessenen, konkurrenzfreien Versorgungsgebiet. Und jedes umgeben durch Thünensche Zonen, deren Höhe und Fläche abhängig ist von dem Kollektivbedarf der Stadt. Hier besteht das Wechselverhältnis, das wir soeben dargestellt haben: je größer der durchschnittliche

Marktbedarf jedes einzelnen Konsumenten in dem Versorgungsgebiete nach Gewerbswaren, um so größer ist die Stadt; und je größer die Stadt ist, eine um so kräftigere Nachfrage nach dem Urprodukte übt sie aus, und um so höher ist dadurch sein Preis und die Kaufkraft ihrer Abnehmer.

III. Die internationale Arbeitsteilung.

Wir haben bisher die Wirtschaftsgesellschaft immer als ein einheitliches Gebilde betrachtet. Jetzt müssen wir uns noch um einen Schritt weiter der Wirklichkeit nähern, indem wir der Tatsache Rechnung tragen, daß die Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart in eine Anzahl von politisch unabhängigen Staaten geschieden ist.

Dadurch ändert sich grundsätzlich nichts an den Ergebnissen unserer theoretischen Betrachtung. Es würde genügen, zu erwähnen, daß die Politik der Staaten, namentlich unter der Leitung des öffentlich-rechtlichen Klassenmonopols der Staatsverwaltung, in der Lage ist, vielfach durch außerökonomische Gewalt in den Ablauf der Selbststeuerung störend einzugreifen. Sie kann auf die verschiedenste Weise der Bewegung der Menschen und Güter politische Transportwiderstände in den Weg stellen. Im Kriege durch die Sperrung der Grenzen gegen die Einfuhr aus dem Auslande (Einfuhrverbot aus Feindesland) oder durch ihre Sperrung gegen die Ausfuhr aus dem Inlande (Verbot der Ausfuhr von Nahrungsmitteln, Pferden usw.), oder durch die Sperrung der Seestraßen durch Kaperschiffe oder Blockaden. Im Frieden können solche Transportwiderstände geschaffen werden durch Zölle, durch Sperrung aus hygienischen Gründen oder Vorwänden (Quarantänen, Viehsperren, Untersuchung, Impfung etc. von Einwanderern, Rücksendung Kranker, z. B. Trachomkranker durch die Vereinigten Staaten); durch das Verbot der Einwanderung von Analphabeten, notorischen Verbrechern, Prostituierten, Farbigen, Anarchisten, Arbeitern mit Kontrakten; durch Maßnahmen der staatlichen Eisenbahn-, Fluß-, Kanal- und Hafenverwaltungen, die ihre Sätze für Ausländer erhöhen etc.; durch chikanöse Paßvorschriften oder ihre chikanöse Auslegung gegenüber gewissen Ausländern (Japaner in Westamerika, Juden in Rußland); Ausschluß von Europäern überhaupt in manchen, namentlich mohamedanischen Ländern, früher in Japan und China, heute noch in Tibet.

Andere Störungen der internationalen Selbststeuerung können z. B. entstehen durch die Währungspolitik der Staaten, z. B. bei Verschlechterung ihrer Valuta durch Ausgabe von massenhaften ungedeckten Noten;

durch die Finanzpolitik, z. B. durch Staatsbankerott oder durch einseitige Herabsetzung des vertragsmäßigen Zinsfußes der Anleihen auf dem Wege einer Talonsteuer; durch die Steuerpolitik, indem z. B. ausländische Reisende mit höheren Aufenthaltssteuern gebrandschatzt werden, oder dadurch, daß eine unerträgliche Besteuerung die eigene Bevölkerung zu Hunderttausenden aus dem Lande wirft, wie in Rußland. Unmöglich, alle die Maßnahmen anzuführen, die die Staaten bereits ersonnen haben und noch ersinnen können, um, angeblich im Dienste des gemeinen Nutzens, faktisch aber meistens im Dienste des Klassennutzens der regierenden Schicht, die Selbststeuerung der internationalen Wirtschaftsgesellschaft zu beeinflussen. Die Wirtschaftstheorie hat wenig mit alledem zu tun: ihre Gesetze gelten über die politischen Grenzen fort; es macht keinen Unterschied, ob die „ökonomische Entfernung" durch natürliche oder politische Ursachen bestimmt ist.

Dagegen sind diese Dinge von der größten Bedeutung für die praktische Ökonomik, die Wirtschaftspolitik. Und da die Theorie die Aufgabe hat, die Praxis vorzubereiten und begrifflich zu unterbauen, so sollen hier einige Begriffe behandelt werden, von denen wenigstens der eine in dogmenhistorischer Hinsicht auch für die Theorie von Bedeutung geworden ist.

a) Die Handelsbilanz.

1. Der Merkantilismus.

Dieser Begriff ist der der „Handelsbilanz". Er bildet das Zentrum der merkantilistischen Theorie, soweit man hier schon von einer Theorie sprechen kann. Es handelt sich vielmehr um wirtschaftspolitische Tendenzen, die hier und da in einigen theoretischen Gedanken eine gewisse Substruktion erhielten, um gegen die Einwände der Klassengegner geschützt zu sein. Denn natürlich handelt es sich auch hier um eine Klassentheorie und zwar um diejenige des moneyed interest und des zur Zeit mit ihr verbündeten Hofadels des ancien régime, die sich gegen das landed interest zu verteidigen hatten.

Die praekapitalistischen, sehr prächtigen und sehr verschwenderischen Hofhaltungen, vor allem die der englischen Stuarts und der französischen Bourbonen, aber in kleinerem Maßstabe auch die der deutschen und slawischen Dynastien, waren dank ihrem großen Domänenbesitz und den daraus fließenden Naturalabgaben ihrer „Kronbauern" überreich mit allen Mitteln des groben Behagens ausgestattet. Aber sie begehrten die Befriedigungsmittel des verfeinerten Geschmacks und

des perversen Luxus und hatten daher erstens das Interesse, im Lande selbst ein starkes Gewerbe heranzuziehen, und zweitens, das bare Geld zu erhalten, das gebraucht wurde, um die Hofhaltung selbst in ihrer raffinierten Pracht aufrecht zu erhalten, um die adligen Parasiten zu füttern, die keine andere Existenzquelle hatten, als ihre Pensionen, und nicht zuletzt, um die endlosen Kriege zu führen, in die das Gloriabedürfnis, die dynastischen Familieninteressen und die konfessionellen Superstitionen die Reiche verwickelten. Da Westeuropa, in dem der Merkantilismus blühte, keine eigenen Gold- und Silberminen besaß, auch, mit Ausnahme Spaniens, keine nennenswerten Metallschätze in seinen damaligen Kolonien hatte, so konnte man Geld nur auf dem Wege entweder der Anleihen oder der Warenausfuhr ins Land erhalten, wenn die Waren mit barem Gelde, nicht aber mit anderen Waren, bezahlt wurden.

Das aber erschien den Interessenten und den wissenschaftlichen Vertretern ihrer Interessen nicht nur als möglich, sondern als das erstrebenswerteste aller Ziele. Denn das Geld galt ihnen infolge einer Blendung, die noch heute nicht von allen Augen, nicht einmal allen fachmännisch-wissenschaftlichen Augen, gewichen ist, nicht etwa nur als ein Teil des „Reichtums der Nation", sondern als der wichtigste Teil dieses Reichtums, ja, manchem als der Reichtum schlechthin. Und darum strebten sie mit allen Mitteln des Klassenmonopols der Staatsverwaltung darauf hin, eine günstige Handelsbilanz zu erzeugen, d. h. es zu ermöglichen, daß auf die Dauer mehr Waren aus- als eingeführt wurden, so daß die Differenz in Gestalt von Geld ins Land kommen und darin bleiben mußte. Zu dem Zwecke wurden die Erzeugungskosten der Industrie nach Möglichkeit herabgesetzt: durch Fabrikations- und Handelsprämien, durch Zuschüsse zum Bau neuer Fabriken und Manufakturen, durch Vergünstigungen bei der Besteuerung, z. B. solcher qualifizierten Einwanderer, die als Werkleute oder Werkmeister ins Land gezogen wurden; durch Schutzzölle gegen fremde Konkurrenz usw. usw. Und auf der anderen Seite suchte man der Industrie billige Löhne zu sichern, indem man die Arbeiter durch Regulative und Gesetze, durch Lohntaxen aller Art, zwang, für einen Mindestlohn zu arbeiten, und indem man die Landwirtschaft unmittelbar für Industriezwecke besteuerte, wie durch die poor laws Englands, oder mittelbar heranzuziehen versuchte, wie durch das Verbot der Getreideausfuhr, das billige Preise und dadurch billige Löhne erzielen sollte.

Das war das handels-, gewerbe-, agrar- und sozialpolitische System des Merkantilismus, das seine folgerichtigste Ausgestaltung durch den

französischen Minister Colbert erhielt und daher auch als Colbertismus bezeichnet wird. Als praktisches System zur Erziehung einer Industrie kann es verteidigt werden und hat als solches in Frankreich eben unter Colbert und z. B. in Preußen unter Friedrich dem Großen gewiß mehr Segen als Unheil gebracht: aber theoretisch ist es augenscheinlich unsinnig.

Man kann nur verkaufen, wenn und so viel man kauft. Nun ist es ja natürlich möglich, daß eine Volkswirtschaftsgesellschaft sich darauf kapriziert, statt letzter Güter oder Werkgüter Edelmetall zu kaufen. Das ist unpraktisch, denn man kann Geld nicht essen, kann sich mit Geld nicht kleiden usw. Aber es ist möglich. Die Gesellschaft spielt dann eben die Rolle des monomanischen Geizhalses, der in seinem Horte wühlt und für dieses sterile Vergnügen auf jeden wirklichen Genuß verzichtet. Denn auch sie dürfte ihren Metallhort nur thesaurieren: wollte sie ihn in natura oder auch nur in Gestalt vollgedeckter Noten in den Verkehr bringen, um dafür Wertdinge zu kaufen, so würde sie ihn sofort wieder abströmen sehen.

Wo nämlich aus irgend welchen Ursachen der Metallgeldvorrat einer Staatswirtschaftsgesellschaft größer wird, als dem allgemeinen Durchschnitt des gesamten Kreises der Gesamtwirtschaftsgesellschaft entspricht, da sinkt Geld in der Wertrelation gegen alle anderen Waren. In dieser Lage befand sich Spanien lange Zeit, das die Silber- und Goldtribute seiner Kolonien durch allerhand, aus merkantilistischem Geiste geborene, Maßnahmen im Lande festzuhalten versuchte. Wo aber Geld billiger ist als an anderen Stellen, da versucht der Ausländer, es zu kaufen und zwar womöglich gesetzlich im offenen Markte oder, wenn das verboten ist, ungesetzlich auf dem Wege des Schmuggels. Für den auswärtigen Importeur stellt sich die Kalkulation natürlich umgekehrt dar: er erzielt für seine Waren im Lande der „Geld-Plethora“ (Plethora heißt Überfüllung, medizinisch Vollblütigkeit), höhere Geldpreise als anderswo und sucht natürlich diesen günstigsten aller Märkte auf; er macht sich nicht klar, daß er Geld billig kauft, sondern glaubt, Ware teuer zu verkaufen.

Daher findet ein gewaltiger Import von Waren statt, der mit Geld, statt mit anderen Waren bezahlt wird. Das aber hat nicht nur für die Volkswirtschaft die gleichgiltige Folge, daß das überschüssige Geld abströmt, sondern auch die ihr sehr schädliche Folge, daß der heimische Gewerbefleiß schwer gestört und sogar zerstört wird. Er kann die Konkurrenz des Auslandes nicht bestehen, weil er mit viel teure-

ren Geldlöhnen und Geldpreisen aller heimischen Werkgüter zu rechnen hat.

Das Geld aber strömt unaufhaltsam ab, sobald es in den Verkehr tritt, und zwar teils in Gestalt barer Zahlungen, teils als Saldierung des Kreditgeldverkehrs.

Wenn nämlich das Ausland viel mehr Waren in das Land der Geld-Plethora sendet als empfängt, so laufen viel mehr Wechsel auf das letztere als umgekehrt. Die „Devisen“ auf das Ausland erhalten also ein Agio, steigen über den „Goldpunkt“, und der Saldo wird durch Goldverschiffung ausgeglichen. Das Plethoraland aber behält nicht mehr Edelmetall, als es bei dem Stande der Kooperation braucht, um seine Tänsche zu vermitteln und das Juweliergewerbe zu versorgen: nur wird nach einem solchen unsinnigen Experiment die Kooperation wesentlich tiefer stehen als vorher, weil der heimische Gewerbefleiß schwer geschädigt ist.

2. Der „Neo-Merkantilismus“.

Trotz dieser unzweifelhaften und kaum je bestrittenen Zusammenhänge strebt eine moderne Schule, die wohl auch als Neo-Merkantilismus bezeichnet wird, immer noch nach einer günstigen Handelsbilanz als einem sehr wünschenswerten Ziele. Es sind das gewisse schutzzöllnerisch gerichtete Wirtschaftspolitiker, die von der Theorie aufrecht erhalten möchten, was sich irgend halten läßt, weil ihnen das praktische System in vieler Beziehung als noch heute brauchbar erscheint, und sei es auch nur zur Erziehung neuer nationaler Industrien. Darüber kann hier nicht ausführlich gehandelt werden. Nur die Andeutung, daß in der reinen Ökonomie jeder Schutzzoll schädlich wirken muß, während er in der kapitalistischen, namentlich in ihren Anfängen, mit Friedrich List als Erziehungszoll wohl verteidigt werden kann.

Denn in der reinen Ökonomie, wo alle Vorteile der gesteigerten Kooperation sich gleichmäßig auf alle Mitglieder der Gesellschaft verteilen, kann der Import billigerer auswärtiger Produkte wohl einige Gewerbetreibende vorübergehend schädigen, muß aber der Volkswirtschaftsgesellschaft im ganzen die größten Vorteile bringen und dadurch auch die Geschädigten bald wieder in bessere als die verlorene wirtschaftliche Lage bringen. Wird nämlich ein bedeutender Teil des Kollektivbedarfs billiger vom Auslande importiert, so wird zwar Arbeitskraft, aber auch Kaufkraft freigesetzt; letztere verlangt Befriedigung durch neue Produkte, und an ihrer Produktion findet die freigesetzte Arbeitskraft alsbald

lohnendere Beschäftigung: lohnendere, denn die höhere internationale Kooperation bedeutet immer höhere Produktivität.

In der kapitalistischen Ökonomie aber kann ein Schutzzoll wenigstens in den Frühzeiten als Erziehungsmaßnahme sehr wertvoll sein. Denn hier, wo alle Vorteile gesteigerter Kooperation nur der Oberklasse zufließen, kann durch den Angriff einer höher entfalteten ausländischen Industrie der heimische Gewerbefleiß mit einem Schlage aus dem Markte geworfen werden, wie es den Webern aller Welt durch die Konkurrenz der englischen Baumwollgewebe geschah. Und dann wird der Druck auf dem Markte der Dienste ungeheuer vermehrt, erstens, weil diese expropriierten Selbständigen zu arbeitsuchenden Proletariern geworden sind, und zweitens, weil die Landproletarier nicht mehr in gleichem Maße in die Industrie abströmen können, wie bisher. Dagegen wird ein Schutzzoll es erreichen können, daß das heimische Gewerbe seine Arbeitskräfte nicht nur festhält, sondern stark vermehrt, und dadurch wird das Landproletariat in steigendem Maße abgesaugt, und sein Lohn steigt und mit ihm der Lohn der Stadtproletarier.

Wenn die Neomerkantilisten ihre Handelspolitik mit diesen Gründen verteidigten, so ließe sich darüber reden. Es wäre in jedem Falle zu untersuchen, ob eine nach Schutzzoll lüsterne Interessengruppe noch eines auf gemessene Frist gewährten Erziehungszolles bedarf oder nicht. Statt dessen rechtfertigen sie ihre Politik mit Argumenten, die, wie wir an anderer Stelle versuchen werden zu zeigen, nicht Stich halten (XIV. Abschnitt C. III. b. die „relative Übervölkerung“), und machen sich dadurch gutgläubig zu Verfechtern mächtiger Interessengruppen, die ihren Privatvorteil unter der Maske des gemeinen Nutzens erstreben, obgleich die produktiven Kräfte dadurch viel mehr gelähmt als gefördert werden.

Indes, darüber kann man verschiedener Meinung sein. Aber keinesfalls dürfen die Ziffern der Handelsstatistik herangezogen werden, um eine „ungünstige Handelsbilanz“ herauszurechnen und mit ihr die Schutzzollpolitik zu begründen. Denn für diesen Zweck ist die Statistik ganz unbrauchbar. Die nackten Zahlen ohne Kommentar beweisen nichts, wie aus folgender reductio ad absurdum hervorgeht, die mit Recht gegen die Theorie und ihre statistische Begründung eingewendet worden ist:

Unterstellen wir, daß sämtliche Handelsschiffe eines Landes während eines Jahres untergehen, ehe sie den fremden Hafen erreicht haben. Dann gehen Milliarden aus, nichts ein, und der Aktiv-Saldo der Bilanz ist maximal. Statistisch würde sich also eine so ungeheure Katastrophe

als die günstigste Handelsbilanz darstellen. Daraus geht hervor, daß die Zahlen an sich nichts beweisen; sie bedürfen mindestens immer eines Kommentars.

Ferner sind sie nicht vergleichbar, weil die einzelnen Zollbehörden verschiedene Schätzungsmethoden anwenden, um den Wert zu ermitteln.

Schon darum können die Ziffern der Handelsbilanz kaum zu etwas anderem dienen, als mit sich selbst verglichen zu werden, d. h. um die Bewegung des auswärtigen Handels einer Volkswirtschaftsgesellschaft, für sich betrachtet, zu verfolgen, zu sehen, wie sich Einfuhr und Ausfuhr im ganzen und Ein- und Ausfuhr bestimmter Warengruppen im einzelnen verschieben, um daraus gewisse Schlüsse auf Fortschritt oder Rückschritt, vermehrte oder verminderte Integration mit dem Kreise der Internationalwirtschaft zu ziehen.

Vor allem aber kommt sogar für das, was hier bewiesen werden soll, nicht die Handelsbilanz, d. h. die Ziffer der ausgetauschten G ü t e r, sondern die Z a h l u n g s b i l a n z, d. h. die Ziffer der ausgetauschten Wertdinge in ihrer Gesamtheit, in Betracht.

b) Die Zahlungsbilanz.

Die Handelsstatistik kann nämlich nicht einmal die zwischen zwei nationalen Wirtschaftsgesellschaften ausgetauschten Güter in ihrer Gesamtheit ohne Rest erfassen, und ganz entziehen sich ihrer Zählung die ausgetauschten Dienste und Machtpositionen, namentlich die Kapitalstücke.

Was die G ü t e r anlangt, so kann sie vor allem die Summen in barem Gelde oder Kreditgeld nicht erfassen, die Reisende der fremden Nation im Lande gegen Güter, Dienste und ev. Machtpositionen vertauschen. Diese Wertsumme müßte in der Handelsbilanz die Einfuhrziffer vermehren. Ferner gehen zwar die Steinkohlen und die Nahrungsmittel aus, die die Schiffe für Heizung und Verproviantierung aus den Häfen mitnehmen, aber sie gehen in kein fremdes Land ein. Dasselbe gilt, wie Giffen einmal betonte, von den Schiffen selbst. Ferner wird ein beträchtlicher Teil des Exports von Geld (in Noten, Schecks usw.) und von Gütern, die als Warenproben oder Muster ohne Wert durch die Post verschickt werden, von den Statistikern nicht gezählt.

Von den D i e n s t e n schlagen am stärksten die Transportdienste zu Buche; durch die Unmöglichkeit, sie zu erfassen, wird die Handels-

bilanz völlig unbrauchbar für den ihr von den Neomerkantilisten zugedachten Gebrauch.

Denn der Wert eines Exportgutes ist im Ankunftsorte um die Fracht samt Versicherung höher als im Heimatsorte. Unterstellen wir, daß zwei Länder mit einander derart im überseeischen Handelsverkehr stehen, daß der Wert der beiderseitigen Exportgüter im Heimathafen völlig gleich ist, unterstellen wir ferner, daß je die Hälfte dieses Wertes von Verfrachtern jedes Landes befördert werde — so haben doch b e i d e e i n e „u n g ü n s t i g e" H a n d e l s b i l a n z. Denn in jeden Ankunftshafen kommt mehr Wert ein als ausging, und nur den kann die Zollbehörde feststellen. Nicht feststellen aber kann sie die von beiden Ländern ausgegangenen und in sie eingegangenen niederen Wertdinge der D i e n s t e der Verfrachtung und Assekuranz, die die scheinbare Differenz im Werte der G ü t e r hier so völlig bilanzieren, daß keinerlei Goldbewegung erforderlich ist, um die „Spitze" auszugleichen.

Wenn aber von den beiden Ländern nur das eine das Geschäft der Verfrachtung usw. ausführt, so erscheint natürlich seine Handelsbilanz noch viel ungünstiger. Denn das andere Land zahlt diese Dienste mit Gütern — und so übersteigt die von der Zollbehörde im Verfrachterland gezählte Wertmasse des Eingangs an Gütern den Ausgang noch um viel größere Beträge.

Weniger zu Buche schlagen andere Dienste, die Wirtschaftspersonen des einen solchen des anderen Landes leisten: Vermittlerdienste von Agenten, Börsenmaklern etc., von Konsulenten in Rechtsangelegenheiten, von Erziehern, die Kinder der fremden Nation beherbergen und unterrichten, von Ärzten, die zum Consilium berufen werden, von Patentanwälten, die fremde Patente vertreten usw.

Was aber die Zahlungsbilanz noch entscheidender beeinflußt, als diese Täusche nicht von der Statistik erfaßter Wertdinge niederer Ordnung, ist der Tausch von Machtpositionen. Kapitalkräftige Länder, wie Großbritannien, Belgien, Frankreich, neuerdings in steigendem Maße Deutschland, haben gewaltige Summen fremden „Kapitals" erworben, sei es durch Leihe, sei es durch Kauf. Viele Milliarden von Aktien, Kuxen und anderen Anteilen an ausländischen Unternehmungen aus allen Zweigen der Produktion befinden sich in den Händen ihrer Oberklasse; vielleicht noch größere Werte sind in fremdländischen Staats- und Eisenbahnanleihen, in Hypotheken etc. angelegt. Die Dividenden und Zinsen dieser Papiere, die Grundrente des auswärtigen Großgrundeigentums, der auswärtigen Bergwerke, Diamantengruben, Goldminen etc. fließt

ins Land und zwar nur zum kleineren Teile in Form von barem Gelde, sondern vorwiegend in Form von Gütern, zum Teil auch in Form von Diensten, z. B. Transportdiensten, und schließlich wieder in Form von Machtpositionen, von neuen Rechtstiteln auf fremdes Kapital- oder Grundeigentum. Deutschland gibt z. B. für den russischen Roggen, den es importiert, als Gegenwert ungeheure Beträge von Coupons der russischen Staatsanleihen und Eisenbahnobligationen.

Je reicher also ein Land im Vergleich zu einem anderen ist, je mehr es „Gläubigerland" ist, um so mehr übersteigt seine Einfuhr seine Ausfuhr; je ärmer es ist, je mehr es „Schuldnerland" ist, um so mehr übersteigt seine Ausfuhr seine Einfuhr. Wenn man also aus den Vergleichen einen Schluß ziehen will (was immer nur mit vorsichtiger Bewertung jeder einzelnen Zahl geschehen darf, weil sie das Ergebnis der verschiedensten Kombinationen günstiger und ungünstiger Umstände sein kann), dann ist eine „ungünstige" Handelsbilanz ein günstiges, und eine „günstige" Handelsbilanz ein ungünstiges Zeichen für den relativen Wohlstand einer Nation.

Diese Dinge haben mithin keine ernste wissenschaftliche Bedeutung. Sie sind pure Klassen- und Interessenadvokatie, die sich wissenschaftlich drapiert, um Anhänger zu werben.

Noch eine Bemerkung zum Schlusse: man hört vielfach die Meinung äußern, daß ein Land nur dadurch Gläubigerland mit „ungünstiger" dauernd passiver Handelsbilanz werden könne, wenn es vorher aktive Handelsbilanz gehabt habe. Denn offenbar könne es die Kapitalsstücke im Auslande nur erworben haben durch Ausfuhr von Geld oder anderen Gütern. So z. B. habe Deutschland einen großen Teil seiner russischen Anlagen gekauft gegen Eisenbahnwagen, Lokomotiven, Schwellen und Schienen, die es exportiert habe, ohne in anderen Gütern Gegenwerte erhalten zu haben: damals müsse also seine Handelsbilanz im russischen Handel aktiv gewesen sein.

Wir wollen davon absehen, daß diese Erwägung die Dienste vernachlässigt. Mit dieser Einschränkung könnte man sie als richtig zugeben — wenn zwischen Personen und Nationen eben nur die Beziehungen des ökonomischen Mittels beständen. Aber es bestehen auch zwischen den Nationen die Beziehungen des politischen Mittels, und das wirkt auf Handels- und Zahlungsbilanz mit starker Kraft ein.

Was z. B. die Kreuzfahrer aus der Levante, die Conquistadoren aus Westindien und Mexiko, und die Offiziere des Lord Hastings aus

Ostindien an erbeuteten Schätzen mit nach Hause brachten, war ein Import von Gütern, dem kein Export gegenüberstand; das gleiche war der Fall mit den englischen Subsidiengeldern, die Friedrich der Große während des siebenjährigen Krieges erhielt, und mit der Kriegsentschädigung von fünf Milliarden, die Frankreich 1871 an Deutschland zahlen mußte. Und das gleiche gilt von Machtpositionen. Die ungeheueren Latifundien, die britische Gentlemen in Nordamerika, später in Australien und Neu-Seeland für ein paar Ellen bunten Kattuns „kauften"; das Arbeitsvermögen der Indios und Neger, die man zu Sklaven machte, waren unentgoltene Aneignung kraft politischen Mittels; und die Einnahmen, die in Gestalt von Gütern von diesem Gewalteigentum ins Land flossen, machten die Handelsbilanz von vornherein passiv.

Alle diese Beziehungen, ökonomische und politische, friedliche und kriegerische, drücken sich in der Zahlungsbilanz aus. Dazu kommt der internationale Leiheverkehr kurzfristiger Kapitalsanlagen. Wenn in einem Lande die Konjunktur günstiger ist oder scheint, als in einem anderen, so kauft das erste von dem zweiten Beschaffungsgüter, bares Geld und Werkgüter, gegen Kapitalstücke, indem es Finanzwechsel begibt oder eigene Effekten lombardiert (in Pension gibt) und seine Tratten nach Möglichkeit prolongiert, d. h. durch neue Tratten ersetzt, statt mit Waren zu zahlen. Und umgekehrt: wenn in einem Lande das Produktivkapital sinkende Erträge hat, weil die Kaufkraft nicht ausreicht, so sucht die „Ausscheidung" Anlagen in fremdem Kapital. Hier walten ganz die Gesetze, die wir in der als einheitlich betrachteten Wirtschaftsgesellschaft festgestellt haben.

Dieser gesamte Verkehr läßt sich statistisch nur zum kleinsten Teile und auch hier vielfach nur in gröbster Annäherung schätzungsweise erfassen. Irgend welche praktischen Schlüsse auf die Handelspolitik lassen sich daraus nicht ziehen.

c) Die Kapitalsbilanz.

Dagegen sind diese Dinge von entscheidender Wichtigkeit für die Bankpolitik. Wenn das Ausland in ungewöhnlichem Maße Kapitalstücke anbietet, um dafür Beschaffungsgüter nachzufragen, indem es entweder seine eigenen Anlagen in fremden Werten abstößt oder neue Anleihen auf den Markt bringt, dann sinkt der Wert der Kapitalstücke vom gegebenen Ertrage, der Kapitalisierungsfuß fällt, und der Zins gegebener Geldsummen steigt. Dann muß die Bank, um die heimische

Ausscheidung dem heimischen Kapitalsmarkt zu erhalten, ihrerseits den von ihr bewilligten Zins für Einlagen erhöhen, um dem Markte der Anleihen die Ausscheidung zuzuführen, und den von ihr geforderten Zins für Darlehen erhöhen, um die am wenigsten dringlichen Teilangebote seitens der nachfragenden Produzenten und Konsumenten abzuschrecken. Das heißt: die Zentralbank erhöht ihren „Diskont" so lange, bis das Ausland keinen Vorteil mehr daran hat, sein Kapitalangebot fortzusetzen. Auf diese Weise gleicht sich international der Kapitalisierungs- und Zinsfuß aus. Wir können an dieser Stelle den hier waltenden Zusammenhängen nicht weiter nachgehen. Das gehört in eine Spezialuntersuchung über Bank- und Börsenwesen.

Von vitaler Wichtigkeit für eine Nationalwirtschaftsgesellschaft wird diese Diskontpolitik in Krisenzeiten, wenn das Ausland den Versuch macht, dem Inlande durch billigstes Angebot von Kapitalstücken sein Geld zu entziehen; dann gilt es, die heimische Valuta, die Landeswährung, vor schwerer Erschütterung zu bewahren. Davon mehr im Abschnitt von den Krisen.

C. Die Selbststeuerung der wachsenden Gesellschaftswirtschaft.

(Die Disposition der Wertdinge in Produktion und Distribution.)

Wie die Wirtschaftsgesellschaft, so steuert sich auch die Gesellschaftswirtschaft im räumlich-zeitlichen Zusammenhang der Märkte durch den Preis: beides zusammen stellt den Gesamtprozeß dar, durch den dort die Arbeitskräfte, hier die Wertdinge zu Produktion und Distribution, disponiert werden.

I. Die Aufgabe.

(Das Kollektivbedürfnis.)

Die der wachsenden Gesellschaftswirtschaft gestellte Aufgabe ist die Deckung des Kollektivbedürfnisses. Wie unterscheidet sich das Kollektivbedürfnis einer wachsenden von dem einer stationären Gesellschaftswirtschaft?

Orientieren wir uns noch einmal an einer beliebigen stationären Wirtschaft, einer reinen oder politischen. Betrachten wir sie, als wäre sie eine einzige Kollektivperson.

Sie hat genau so zu disponieren wie ein einzelner economical man. Sie tritt in eine neue Einkommensperiode mit einem bestimmten Eigen-

tum und Vermögen ein und darf nur so viel von ihrem Roheinkommen verzehren, daß sie am Ende der Periode den Stamm unvermindert besitzt. Ihr Roheinkommen ist der gesamte Betrag von Wertdingen niederer Ordnung, den ihre Mitglieder produzieren. Wollte die Gesellschaft diesen gesamten ‚Eingang" auf Verwendungswerte disponieren, so stände sie am Ende der Periode völlig entblößt da und hätte nicht einmal mehr die Roh- und Hilfsstoffe des Anfangs, um weiter produzieren zu können. Sie muß daher einen Teil ihrer Mittel an Arbeitskraft und Gütern zu Beschaffungsdiensten und -gütern bestimmen, um den Bestand immer wieder zu ersetzen. Ebenso muß sie „Abschreibungen" machen; das heißt hier: genügend Güter und Dienste für die Ausbesserung und Neubeschaffung des vernutzten Werkgutes bestimmen, muß ferner „Rückstellungen" für die Vernutzung der menschlichen Körpermaschinerie machen, um die nicht mehr voll Arbeitsfähigen zu ernähren. Dagegen sind hier, wo alles als stationär betrachtet wird, Rückstellungen für das Veralten der mechanischen Werkzeuge und Reservefonds für Notzeiten überflüssig.

In Summa: die Gesellschaft muß ihre produktiven Kräfte so disponieren, daß ihre produzierenden Mitglieder außer den für sie selbst bedurften Verwendungsgütern auch die für die nicht alimentationsberechtigten Nicht-Produzenten bedurften Verwendungsgüter beschaffen und darüber hinaus das gesellschaftliche Beschaffungsgut und Gebrauchseigentum in seinem Anfangsstande wieder beschaffen.

In der nicht-stationären, wachsenden und von anderen Störungen nicht freien realen Gesellschaft kompliziert sich diese Aufgabe der Disposition.

Wachsende Volksdichtigkeit bedeutet unter sonst gleichen Umständen nach dem „Gesetz der Beschaffung" steigende Kooperation. Diese aber fordert und erlaubt nicht nur absolut vermehrtes, sondern relativ vermehrtes und verbessertes, der höher gestaffelten gesellschaftlichen Arbeitsteilung und -Vereinigung entsprechendes Werkgut. Zu seiner Beschaffung muß die Gesellschaft daher einen wachsenden Teil ihrer disponiblen Kräfte und Güter ausscheiden, oder, m. a. W. der Beschaffung letzter Güter entziehen.

Da aber die gesellschaftliche Arbeitskraft durch die steigende Kooperation im geometrischen Verhältnis wächst, während die Bevölkerung nur im arithmetischen wächst, — das „Güteverhältnis" steigt — so ist dennoch das Schlußergebnis steigender durchschnittlicher Wohlstand: die Gesamtbeschaffung an letzten Verwendungsgütern wächst so stark,

daß durchschnittlich jedes Mitglied der Gesellschaft über ein größeres Reineinkommen an mehr und besseren Verwendungsgütern zu verfügen hat; und das ist ja der Zweck und das Wertresultat steigender Arbeitsteilung.

Der Vergleich zwischen mehreren aufeinanderfolgenden Perioden der gleichen wachsenden Wirtschaftsgesellschaft würde also ergeben, daß in jeder späteren Periode ein geringerer Prozentteil der Produzenten mit der Herstellung letzter Güter, ein größerer Prozentteil mit der Herstellung von Beschaffungsgütern, namentlich Werkgütern, beschäftigt ist, und daß dennoch pro Kopf, nicht etwa nur des Produzenten, sondern aller Mitglieder der Gesellschaft, eine größere Menge von letzten Gütern beschafft wird. Und zwar gilt das nicht etwa nur für die privatrechtlichen ökonomischen Personen, die als Einzelproduzenten oder Teilhaber an Kollektivpersonen der Beschaffung ein höheres Reineinkommen genießen, sondern selbstverständlich auch für die öffentlich-rechtlichen Personen des Gemeinen und des Klassennutzens: auch ihnen fließt ein höheres abgeleitetes Reineinkommen zu.

Danach läßt sich das Kollektivbedürfnis einer wachsenden Gesellschaft folgendermaßen bestimmen:

Es besteht ein wachsendes Bedürfnis nach vermehrten und verbesserten V e r w e n d u n g s w e r t e n für alle produzierenden Mitglieder der Gesellschaft und die öffentlichen Körperschaften. Dazu kommen die summierten Marktbedarfe nach Verwendungswerten aller derjenigen Personen, die mehr als ihr reines Einkommen dieser Periode auf Verwendungswerte ausgeben, d. h. ihr Vermögen angreifen oder verzehren. Das sind nicht nur Verschwender und Stifter usw., sondern hier auch solche ökonomischen Personen, die in früheren Perioden „Reservefonds" für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit durch Invalidität, Krankheit oder Alter angelegt haben, um sie jetzt zu verbrauchen. Diese Reservefonds waren entweder in dauerhaften, wertbeständigen Gütern (Juwelen, Edelmetall, Sammlungen) oder in Werten höherer Ordnung angelegt und werden jetzt gegen Verwendungsgüter vertauscht.

Daneben besteht ein bestimmtes Kollektivbedürfnis nach vermehrten und verbesserten B e s c h a f f u n g s w e r t e n (Gütern und Diensten), und zwar nach W e r k g ü t e r n und Werkdiensten, um jenen Kollektivbedarf an letzten Gütern zu beschaffen, und nach M e t a l l g e l d, das ceteris paribus bei steigender Bevölkerung und Kooperation ebenfalls in wachsenden Mengen beschafft werden muß, um die immer zahlreicheren Täusche immer größerer Warenmengen abzuwickeln. Ceteris paribus!

Wir wissen, daß bei steigender Kooperation die Gegentendenz besteht, das gemünzte Geld immer mehr durch Kreditgeld zu ersetzen; ja, daß sie bestehen muß, weil sich immer mehr räumliche und zeitliche Widerstände zwischen den unmittelbaren Tausch von Verwendungswert gegen Verwendungswert einschieben. Welche von beiden Tendenzen, die auf Vermehrung oder Verminderung, überwiegt, hängt von vielen verschiedenen Umständen ab, die sich nicht auf eine Formel bringen lassen. Wir werden erst im Kapitel von den Krisen unsere Ansicht begründen können, daß der Bedarf nach Gold in der reinen Ökonomie viel geringer ist als in der kapitalistischen. Denn dort ist fast jeder kreditfähig und bleibt es, weil keine groben Schwankungen der Konjunktur vorkommen können; darum ist das Gold als Geld hier nur Wertmesser und bleibt es immer, während es in der kapitalistischen Ökonomie bei den hier häufigen Konjunkturschwankungen in seinen Charakter als Ware umschlägt und die Krisen hervorruft.

Jedenfalls muß dort, wo das Kollektivbedürfnis nach Gold wächst, ein Teil der Kollektivarbeit auf seine Beschaffung disponiert werden, indem man es entweder aus eigenen Fundorten erzeugt oder durch Tausch aus dem Auslande einhandelt. Wo das Kollektivbedürfnis nach Gold sinkt, kann umgekehrt ein Teil gegen andere Wertdinge ins Ausland verkauft werden.

Schließlich besteht ein bestimmtes Kollektivbedürfnis nach Wertdingen niederer und höherer Ordnung, in denen die „Ausscheidungen“ angelegt werden können, entweder als „Horte“ oder in Machtpositionen. Und zwar wächst auch dieses Kollektivbedürfnis: denn der Standard of life wächst dauernd, und so muß auch die Kollektivausscheidung wachsen, um Jedermann in der Zeit der Arbeitsunfähigkeit im gewöhnten, gegen frühere Zeiten gesteigerten, Komfort erhalten zu können.

II. Die Lösung.

(Die Deckung des Kollektivbedarfs.)

a) Die Produktion der Wertdinge niederer Ordnung.

Ein Teil der für alle diese Zwecke erforderlichen Kollektivausscheidung wird durch die außerökonomische Gewalt des Staates und seiner Unterglieder bewirkt. Die Steuern und Dienste, die er fordert, decken einen Teil der öffentlichen und in einzelnen Staaten auch einen Teil der privaten Bedürfnisse: die deutsche Kranken-, Invaliditäts- und Altersversicherung bewirkt durch solche Zwangsausscheidung aus dem

Einkommen der beteiligten Arbeiter und Unternehmer die Bildung von Rückstellungen für die Reparatur der menschlichen Maschinerie und von Reservefonds für vermeidliche und unvermeidliche Notfälle.

Es wäre denkbar, daß ein gemeinnütziger Staat die ganze erforderliche Kollektivausscheidung auf diesem Wege bewirkte. Wie schon einmal erwähnt, hat Theodor Hertzka in seiner Utopie „Freiland" diesen Weg gewählt. Der Staat zieht einen enormen Teil des allerdings enormen Einkommens jedes seiner Untertanen für die wachsenden öffentlichen Zwecke des Gemeinen Nutzens und nicht minder für die privaten Zwecke der Vermehrung und Verbesserung des Werkgutes, und schließlich für die reichliche Alimentation aller Rekruten und Invaliden der schaffenden Arbeit ein. Das wäre vom rein ökonomischen Standpunkt nicht unmöglich, wenn auch vielleicht politisch sehr bedenklich. Hier wäre jedes Einkommen nach Abzug dieser ungeheuren Einkommensteuer das absolute „Reineinkommen", und jede private Ausscheidung wäre überflüssig.

Hertzka wählt diesen Weg, weil er den Zins des Kapitals in jeder Höhe und unter allen Umständen für eine Kategorie der politischen Ökonomie, um in unserer Sprache zu reden: für einen „Klassen-Monopolgewinn", einen „Gewaltanteil" hält. Wir stehen nicht auf diesem Standpunkt. Der Zins kann auch in der reinen Ökonomie vorkommen und ist so lange unbedenklich, wie er weder aus einem Klassen- noch aus einem Personal-Monopol stammt, d. h. so lange wie er nur e i n e n T e i l des Mehrertrages für sich beansprucht, den die durch das übernormale Betriebskapital befruchtete Arbeit erzielt.

Jedenfalls kann der Staat der realen Wirtschaftsgesellschaft seine sämtlichen Bedürfnisse nicht durch die Zwangsausscheidung der Steuern decken: es wäre eine Unbill, die Kosten für werbende Anlagen, wie z. B. Eisenbahnen, Häfen, Kabel usw., deren Vorteil der Zukunft zufließt, auf die Schultern der Gegenwart zu wälzen. Heute freilich, unter dem Einfluß des Klassenmonopols und seiner ewigen Devise „Après nous le déluge", begeht der Staat in ungeheuerlichem Maße die entgegengesetzte Unbill: er belastet die Zukunft mit den Kosten für gewaltige Ausgaben der Gegenwart. Das Wachstum unserer Staatsschulden durch die Ausgaben für den bewaffneten Frieden ist zum Teil ein solcher Raubbau an dem Volkswohlstande, der die Früchte der Zukunft in der Gegenwart verschwendet.

Was der Staat nicht durch Zwangsausscheidung erlangen kann oder will, müssen die privaten ökonomischen Personen auf dem Wege der

freiwilligen Ausscheidung zur Verfügung stellen und ebenso alles das, was an vermehrtem und verbessertem Werkgut und an Verwendungsgütern von solchen Personen bedurft wird, die mehr als ihr Reineinkommen verzehren.

Diese Ausscheidung erfolgt durch die Selbststeuerung der Marktwirtschaft mittels des Preises.

Wir haben eine absolut stark steigende Nachfrage nach Verwendungsgütern. Das drückt sich aus in steigenden Preisen und Gewinnen dieser Güter; d. h. ihr Produzent empfängt die Ordre des Marktes, mehr von ihnen zu produzieren. Dazu braucht er mehr und bessere Beschaffungsgüter: Werkgüter an Roh- und Hilfsstoffen, verbesserte Maschinerie, und ceteris paribus auch mehr von dem Beschaffungsgut des baren Geldes, um die größeren Täusche zu „effektuieren".

Alle diese Dinge treten neu in sein Sollbudget ein, und er tritt seinerseits mit seiner Nachfrage nach ihnen auf den Markt. Dadurch erhalten auch ihre Preise steigende Tendenz und veranlassen ihre Produzenten ebenfalls, ihre Produktion auszudehnen, ihre Maschinerie zu vermehren und zu verbessern und neue „Dienste" von Selbständigen und Unselbständigen als Beschaffungsdienste anzukaufen. Das setzt sich rückwärts in alle Beschaffungszweige hinein so lange fort, bis fallende Preise zeigen, daß das Kollektivbedürfnis nach neuen Verwendungsgütern, und daher auch nach Beschaffungsgütern zurzeit gesättigt ist.

Auf diese Weise reguliert die wachsende Marktwirtschaft die Produktion des notwendigen gesellschaftlichen Beschaffungsgutes, des Geldes, und in spezie des gesellschaftlichen Werkgutes, des „Kapitals im volkswirtschaftlichen Sinne".

Ebenso reguliert sie durch die Selbststeuerung der Preisrelation die Produktion derjenigen Wertdinge niederer und höherer Ordnung, in denen die Ausscheidungen der produzierenden Mitglieder der Gesellschaft Anlage suchen.

Soweit das in Gestalt von „Horten" geschieht, ist nicht Neues darüber zu sagen. Die Nachfrage nach Juwelen, Gold, Sammlungen erscheint verstärkend auf dem Markte der Güter und befördert ihre Produktion resp. erhöht ihren Preis und bei Monopolgütern auf die Länge ihren Wert.

b. Die Produktion der Wertdinge höherer Ordnung.

Soweit aber die Anlage in Machtpositionen erfolgt, konstituiert das eine gewisse Nachfrage, der in einer gegebenen Gesellschaft ein gegebenes

Angebot gegenübertritt; aus ihrem Verhältnis bildet sich nach den uns bekannten Gesetzen der Fuß der Kapitalisierung und der Preis; und auch in der wachsenden Gesellschaftswirtschaft steuert sich, wie in der stationär gedachten, die Produktion der Werkgüter einerseits, der Machtpositionen andererseits dadurch, daß der Tauschwert eines normalen Produktivkapitals „im volkswirtschaftlichen Sinne“ auf die Dauer gleich sein muß dem Kapitalisierungswert des damit beschaffbaren Kapitals „im privatwirtschaftlichen Sinne“.

1. In der reinen Ökonomie.

In der reinen Ökonomie weicht die private Kollektivausscheidung aus mehreren Gründen stark von derjenigen ab, die wir um uns herum beobachten; erstens, weil hier alle ökonomischen Personen während einer langen Periode produktiv Arbeitende sind, und zweitens, weil das Einkommen sehr gleichmäßig verteilt, lediglich nach der Qualifikation abgestuft, und so hoch ist, daß Jeder Reservefonds von ausreichender Höhe zu legen imstande ist. Diese Ausscheidungen wachsen von Epoche zu Epoche mit der steigenden Kooperation und dem steigenden Reichtum nicht nur in absoluter Masse, sondern auch im Verhältnis zur Zahl der Bevölkerung.

So weit sie nicht in Gestalt von dauerhaften Verwendungsgütern, wie Häuser, Mobiliar, Fruchtgärten, oder als Horte angelegt werden, werden sie auch in der reinen Ökonomie Anlage in Machtpositionen suchen, und zwar, da hier die Grundstücke nur in seltenen Ausnahmefällen rentierendes Sacheigentum sein können, in Kapitalstücken: in Anleihen der öffentlichen Körperschaften einerseits und der Unternehmungen andererseits; Hypotheken auf Grundeigentum sind ebenfalls nur in Ausnahmefällen denkbar.

Voraussichtlich wird die Ausscheidung im Laufe der Entwicklung unvermerkt auf folgende Weise in das Kapital verwandelt werden:

Die großen Betriebe können in der Regel hier nur Produktivgenossenschaften sein. Die Genossen werden in dem Maße, wie das Unternehmen sich ausdehnt, nicht nur von ihrem Roheinkommen die Abschreibungen, Rückstellungen und Reservefonds absetzen, sondern auch aus ihrem Reineinkommen gewisse Beträge für die Vermehrung und Verbesserung des Werkgutes zur Verfügung stellen. Für die letztangeführte, die wirkliche E r s p a r n i s , wird ihnen die Genossenschaft verzinsliche Schuldscheine ausstellen. Das ist nur gerecht, denn der Zins ist hier eine Kategorie der reinen Wirtschaft: ein Teil des Mehrertrages, den das über-

normale Betriebskapital dem Betriebe abwirft. Die älteren Genossen werden daher nicht nur bei gleicher Qualifikation ein etwas höheres Einkommen genießen als die jüngeren, sondern sie werden im Laufe ihrer Arbeit auch ein Kapital anhäufen, von dessen Zinsen sie im Alter leben können.

Daneben werden voraussichtlich andere Teile des privaten Reineinkommens Anlage in der kollektiven Ersparnis suchen: in Büchern der Sparkassen und Polizen der Versicherungsgesellschaften. Und diese Institute werden die ihnen im kleinen zufließenden Mittel im großen für die Befriedigung des Gesamtbedürfnisses der öffentlichen Körperschaften und solcher Unternehmungen zur Verfügung halten. die aus den Ersparnissen ihrer Genossen die gesamten erforderlichen Werkgüter nicht sofort werden aufbringen können, namentlich also der in Neugründung befindlichen.

Während der Übergangsperiode wird daneben auch noch das aus der kapitalistischen Epoche eingebrachte werbende Sacheigentum eine bedeutende Rolle spielen; große Rentner werden ihre Werkgüter und ihr Gold gegen Anleihen der Genossenschaften vertauschen; aber im Laufe einiger Generationen werden diese Erbvermögen pulverisiert sein, und die berufsmäßige Kreditgewährung durch Privatleute wird kaum noch eine große Rolle spielen.

Dagegen werden die flüchtigen, nicht zur dauernden Anlage bestimmten, sondern nur für nahe Ausgaben bereitgehaltenen Ausscheidungen sich in Genossenschaftsbanken sammeln, die dafür Kapitalstücke in Form verzinslicher Forderungen geben werden.

2. In der politischen Ökonomie.

In der kapitalistischen Ökonomie liegen die Dinge wesentlich anders. Hier ist das Reineinkommen sehr ungleichmäßig verteilt; hier ist es bei der übergroßen Mehrzahl der ökonomischen Personen nicht groß genug, um Reservefonds von ausreichender Höhe anzulegen. Und hier sind vor allem gerade unter den reichsten Personen viele nicht produktiv Arbeitende. Es gibt zahlreiche Personen, die entweder nichts als Rentner oder wenigstens „im Nebenberufe" Rentner sind: Eigentümer von abgespalteten Erb- und Abfindungskapitalen, namentlich von Hypotheken oder Anteilen von Familiensozietäten, und solche Personen, die ihren Kapitalbesitz oder Grundbesitz verkauft und sich zur Ruhe gesetzt haben usw. Für alle diese Personen ist ihr Roheinkommen, abgesehen von einigen unbedeutenden Verwaltungsspesen, mit ihrem Reineinkommen identisch.

Würden diese Rentner ihr gesamtes Reineinkommen verzehren, so würde augenscheinlich die Kollektivausscheidung zu gering sein, um die wachsende Wirtschaftsgesellschaft mit demjenigen neuen öffentlichen Gebrauchseigentum und demjenigen neuen gesellschaftlichen Werkgut auszustatten, das die dem Wachstum des Volkes und des Kollektivbedarfs entsprechende Kooperation ermöglichte. Dann würde der Kapitalisierungsfuß fallen, und der Zinsfuß steigen und die Rentner veranlassen, einen genügenden Teil ihres Einkommens auszuscheiden und gegen Machtpositionen, die sie nachfragen, auszubieten.

Daneben geht die Ausscheidung der Produzenten in Gewerbe, Handel und Landwirtschaft.

Auch die *Unterklasse* beteiligt sich daran mit Beträgen, die für den einzelnen freien Arbeiter nicht ausreichende Reservefonds darstellen können, die aber in ihrer Gesamtheit dennoch in fortschreitenden Gesellschaften allmählich ungeheuere Summen zusammensetzen. Leider kommen diese Beträge, statt den Arbeitern selbst, der Oberklasse zugute: die in den Sparkassen, Genossenschaften, Gewerkschaften usw. aufgehäuften Milliarden dienen mit dazu, in Hypotheken, Wechseln, Schuldscheinen, Anleihen usw., angelegt zu werden und die Festung des Kapitalismus zu verstärken. Wenn die Arbeiterschaft erst lernt, ihre Ersparnisse in Unternehmungen anzulegen, die ihr nicht nur den spärlichen Zins des sichersten Kreditkapitals eintragen, sondern den Kapitalismus in seiner Wurzel, dem Grundeigentum, angreifen, dann hat seine letzte Stunde geschlagen.

Die Unterklasse Deutschlands legt in relativ großen Mengen ihre gesamten Ausscheidungen als flüssiges Kapital an, und zwar auf den Sparkassen, die kleinere Summen sofort, größere nach kurzer Kündigung auszahlen: da aber auch ihre Reservefonds dabei sind, die erst für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit zur Verwendung bestimmt sind, und ihre Ersparnisse, die überhaupt während des Lebens der Einleger nicht zur Verwendung bestimmt sind, kann die Sparkasse als ökonomische gemeinnützige Kollektivperson der Verwaltung ihrerseits feste Anlagen auf den Leihe- oder Kaufmärkten der Machtpositionen nachfragen. In anderen, höher entfalteten Ländern suchen auch die Sparer der Unterklasse unmittelbar den Markt langfristiger Anlagen mit veränderlichem Werte auf: sie kaufen Schuldverschreibungen des Staates oder der Kommunen auf dem Leihemarkte oder gar Anteile von Kapitalsgesellschaften auf dem Kaufmarkte des Kapitals: in Frankreich ist die Staatsrente die beliebteste Anlage, in England spekuliert auch der kleine Mann in

großem Umfange in den dort zulässigen Pfundaktien aller möglichen Gesellschaften.

Handelt es sich bei den Ausscheidungen der Unterklasse um wirkliche „Entsagung“ aus ihrem allzu kleinen Arbeitseinkommen, so ist die Ausscheidung der Produzenten der Oberklasse nur zum kleinsten Teil die Frucht solcher „wirtschaftlichen Tugend“; sie ist zum größten Teil Rückstellung vom rohen Einkommen und, insofern es wirkliche Ersparnis vom reinen Einkommen ist, dennoch meistens keine Entsagung, sondern ersparter Überfluß aus bedeutendem akkumuliertem Mehrwert.

In den ersten Anfängen des Kapitalismus freilich, so lange noch wenig reines Rentnerkapital gebildet war, haben die britischen Unternehmer in der Tat sehr bescheiden gelebt: es war „Stil“, galt als Kennzeichen des soliden Geschäftsmannes, so viel wie möglich von dem Einkommen der abgelaufenen Produktionsperiode wieder in den Betrieb zu stecken. Auch das wieder ein Beispiel, wie sich die Ideologie einer Gruppe determiniert durch den Zwang, den das sozialökonomische Milieu auf sie ausübt.

Wir haben einige Notizen dafür, wie stark dieser Zwang damals war, weil nur erst schwache Mengen von Leihkapital gebildet waren. Alfred Krupp hat in seiner ersten Kampfzeit einmal das Tischsilber verkaufen müssen, um die junge Fabrik über Wasser zu halten, und hat von da an bis zu seinem Tode der Erinnerung halber nur noch Alfenide benutzt. Und der Begründer des großen Reeder- und Bankhauses Parish in Hamburg hätte einmal fast seinen Bankerott anmelden müssen, weil er zwar das Portefeuille voll der besten, unzweifelhaft „guten“ Kundenwechsel, aber kein bares Geld hatte, um seinen Verpflichtungen nachzukommen. Ihm half ein reicher israelitischer Geschäftsfreund aus der Klemme: heute wäre eine solche Verlegenheit bei so hohem Aktivsaldo der Vermögensbilanz undenkbar. Denn es hat sich allmählich reines Leihkapital in immer größeren Massen in den Händen einer immer zahlreicheren Menge von Rentiers angesammelt: durch Abspaltung aus Erbschaften, durch Verkauf von industriellen und landwirtschaftlichen Unternehmungen, deren frühere Eigentümer sich zurückzogen, durch Ersparnisse aus Arbeitseinkommen und Mehrwert, durch Abspaltung des Bodenwertzuwachses in Form von Hypotheken usw.

In dem Maße, wie dies sich ausbildete, wurde die spartanische Lebensführung der Anfänge überflüssig, und die Ideologie der Klasse verlangte von jetzt an repräsentatives Auftreten.

Wenn wir der Einfachheit halber einmal von der Nachfrage nach Grundeigentum absehen wollen, so bildet diese gesamte Kollektivausscheidung die Nachfrage nach Kapital in der wachsenden Gesellschaft der politischen Ökonomie; und zwar bildet die E r s p a r n i s an Reineinkommen die Nachfrage nach n e u e m K a p i t a l.

In Parenthese: diese Nachfrage nach Kapital wird in der Regel als Angebot von Kapital aufgefaßt: das beste Zeichen der grenzenlosen Begriffsverwirrung, die hier, und nicht nur bei Praktikern, sondern auch in der Theorie besteht. Es ist aber Angebot von Wertdingen niederer Ordnung, zumeist von Gütern, die unmittelbar, sehr oft ohne den flüchtigen Zwischentausch des Geldes, gegen Kapitalstücke umgetauscht werden, aber auch von Diensten: der Beamte, der sich seinen Gehalt auf Scheckkonto anweisen läßt, tauscht unmittelbar, ohne den Zwischentausch des Geldes, Dienste gegen Kapital.

Dieser Nachfrage nach neuem Kapital tritt nun in der wachsenden Wirtschaftsgesellschaft ein Angebot von neuem Kapital entgegen, das, kraft derselben Begriffsverwirrung, Praktikern und Theoretikern als Nachfrage nach Kapital erscheint. Dieses Angebot von neuem Kapital wird gebildet durch den Zuwachs des G e s a m t - M e h r w e r t s, der im Wachstum einer kapitalistischen Gesellschaft ihrer Oberklasse als Totalität, als ökonomischer Kollektivperson zufließt.

Wir haben bei der Betrachtung, wie das Kapital sich bildet, bereits festgestellt, daß in dem Maße, wie die Kooperation sich mit der Volksdichtigkeit staffelt, unter sonst gleichen Umständen jeder Anteil am Klassenmonopol an Wert zunimmt. Denn unter sonst gleichen Umständen bleibt die Arbeiterklasse auf ihren Monopollohn beschränkt, und der gesamte Zuwachs an Produktivität fließt den Eigentümern der Produktionsmittel zu. Auch in der realen kapitalistischen Wirtschaft der Gegenwart, wo der Reallohn, das Einkommen der Arbeiter in Verwendungswerten, dank der Wanderbewegung, langsam steigt, fließt immer noch der Hauptteil der Produktionssteigerung der Oberklasse zu, vermehrt ihr Einkommen und daher den Wert ihres Gewalteigentums. Das ist das „unearned increment“, der „unverdiente Wertzuwachs“, meine „Zuwachsrente“, die die Bodenreformer strenger Georgescher Observanz „wegsteuern“ wollen: sie findet sich aber nicht nur beim Boden-, sondern auch beim Kapitaleigentum; auch die Anteile von Kapitalsgesellschaften steigen bei höherer gesellschaftlicher Kooperation im Werte, und ebenso Anleihen ehemals „fauler“ Staaten, die „fein“ wurden, weil ihre Volkszahl, Kooperation und Produktivität zunahm. Es ist wichtig, das fest-

zustellen, weil einige Advokaten der bürgerlichen Gesellschaft versuchen, allen Kapitalwertzuwachs als Belohnung für das übernommene Risiko und die dabei bewiesene Intelligenz auszugeben; sie behaupten, daß der eine Kapitalist nur gewinnen könne, was der andere verliere. Das ist falsch: alle Machtpositionen, Grundeigentum und Kapital, steigen im Gesamtwert, wenn mit der Volkszahl und Kooperation der Gesamtmehrwert wächst.

Diese Zuwächse brauchen nicht als Angebot auf dem Kapitalsmarkt zu erscheinen, können es aber, und das geschieht oft. Ein Spekulant will seinen Kursgewinn „realisieren" und bietet seine Anteile an; ein Grundbesitzer in Stadt oder Land will sein unearned increment realisieren und bietet das Grundstück auf dem Kaufmarkte der Machtpositionen an oder sucht auf dem Leihemarkte des Kapitals eine Hypothek anzubringen.

Dazu tritt nun das Angebot solcher kapitalistischer Unternehmer, die ihr Beschaffungsgut nicht in der vollen erforderlichen Höhe aus der Ersparnis am eigenen Reineinkommen erwerben können und daher Leihkapital in Gestalt von Obligationen, Prioritäten, Vorzugsaktien, Hypotheken, Wechseln oder Bankkredit, oder Kaufkapital in Gestalt von Beteiligungen, Aktien, Anteilen, Kuxen anbieten, um dafür die nötigen Beschaffungsgüter zu erhalten.

Der Zweck dieser Tauschgeschäfte ist immer, einen vermehrten oder einen neuen Anteil am Monopolgewinn des Klassenmonopols zu erlangen. Das erste gilt für solche Unternehmungen, die sich auf erhöhter technischer Stufenleiter einrichten, d. h. ihr Beschaffungsgut vermehren und verbessern, das zweite für solche, die zum ersten Male als Neugründungen in den Konkurrenzkampf eintreten.

Der Zuwachs des Gesamtmehrwerts bei steigender Volkszahl fließt nämlich unmittelbar als Einkommen den Besitzern der Produktionsmittel zu, und zwar nicht als „Frucht" ihres materiellen Substrats, sondern als allgemein gesellschaftlicher Zuwachs des Vermögens-stammes selbst. Kein anderer hat Anteil daran, wenigstens nicht unmittelbar. Von der Steigerung aber, die die mittelbaren, abgeleiteten Einkommen der Familienmitglieder, der Stiftungen usw., und vor allem des Staates dank seinem Steuerrecht daraus ziehen, kann hier abgesehen werden: sie ist kein Problem.

Nun kann aber in der kapitalistischen Wirtschaft, in der die Freizügigkeit die freien Arbeiter zur Disposition Jedes stellt, der sie produktiv an einem Stamm zweckmäßig zusammengestellter komplementärer Werk-

güter beschäftigen will und kann, Jedermann, der einen solchen Stamm von Werkgütern zusammenzubringen vermag, Kapitalist werden und im Konkurrenzkampf mit den anderen Kapitalisten seinen Anteil am Zuwachs des Gesamtmehrwerts erringen.

Auch diese Nachfrage nach Werkgütern, soweit die neu auftretenden Kapitalisten sie nicht aus eigenem Eigentum zu erwerben imstande sind, tritt demnach als Angebot neuen Leihe- oder Kaufkapitals auf den Markt.

Das ist das Spiel von Angebot und Nachfrage, das auf dem Gesamtmarkte aller Wertdinge in der wachsenden kapitalistischen Gesellschaft den Kapitalisierungswert der Machtpositionen einerseits, und den Tauschwert der Güter und Dienste andererseits in ihr richtiges Verhältnis einstellt, und dadurch die Gesellschaft selbst „steuert".

D. Die Gesamtsteuerung.

I. In der reinen Ökonomie.

Die Gesellschaftswirtschaft der reinen Wirtaschaftsgesellschaft funktioniert in voller Harmonie aller ihrer Organe.

Die Produktion gehorcht ohne Verzug den Ordres, die der Markt durch seine Preisgestaltung erläßt: steigender Preis ruft sofort Ausdehnung, sinkender Preis sofort Einschränkung des betroffenen Produktionszweiges hervor; aus wirtschaftlichen Ursachen kann es unmöglich jemals zu einem groben Mißverhältnis zwischen Nachfrage und Angebot kommen, und die Störungen, die aus außerwirtschaftlichen Ursachen stammen, können das Gleichgewicht ebensowenig empfindlich und auf die Dauer stören, wie unwirtschaftliche Handlungen Einzelner. Verhängnisvolle Preisschwankungen sind unmöglich, das Einzelinteresse läuft überall dem Gesamtinteresse parallel: die einzelne ökonomische Person kann ihr Privatinteresse möglichst hoher Rentabilität nur befriedigen, wenn sie dem Gesamtinteresse möglichst hoher Produktivität dient.

Die Distribution vollzieht sich, abgesehen von einigen harmlosen, oder sogar gemeinnützigen Personalmonopol-Verhältnissen natürlicher oder rechtlicher Art (Patente), durchaus nach der Formel des vollen Arbeitsertrages, abgestuft lediglich nach der Qualifikation des Körpers, Geistes und Willens. Die Vorteile steigender Kooperation verteilen sich automatisch mit voller Gleichmäßigkeit auf alle arbeitenden Mitglieder der Gesellschaft, so daß alle Arbeitsfähigen und Arbeitswilligen so reichlich

mit Befriedigungsmitteln versorgt sind, wie das der Stand der Kooperation gestattet, und so daß der Wohlstand aller dauernd mit ihm wächst.

Im Verhältnis schließlich zwischen Produktion und Distribution sind grobe Störungen aus wirtschaftlichen Gründen ausgeschlossen.

Diese wenigen Sätze werden erst ihre Bedeutung erhalten, wenn sie sich kontrastierend von der Folie der pathologischen Wirtschaft, der politischen Ökonomie des Kapitalismus, abheben werden, die wir jetzt in ihren Hauptsymptomen zu zeichnen unternehmen. „Gesundheit" ist eben ein im wesentlichen negativer Begriff; wüßten wir nichts von Krankheit, Schmerz und Tod, so würden wir niemals darauf gekommen sein, über die Gesundheit nachzudenken. So werden wir auch die reine Wirtschaft erst recht verstehen lernen, wenn wir erkannt haben werden, welche Erscheinungen der uns umgebenden Welt lediglich der kapitalistischen eigen sind.

II. In der kapitalistischen Ökonomie.

Kaum eine Behauptung der klassischen Deduktion ist soviel angegriffen worden, wie die, daß die Produktion dank dem Regulator des Marktpreises sich dem Kollektivbedürfnis dadurch anpasse, daß alle Produzenten bei sinkendem Preise ihre Herstellung einengten, bei steigendem ausdehnten. Das sei gar nicht in diesem Umfange möglich! Ein Betrieb sei auf Herstellung einer bestimmten Warenart eingerichtet und könne nicht ohne große Verluste zur Herstellung einer anderen Warenart übergehen. Er müsse zeitweise sogar mit Verlust weiterarbeiten, um die größeren Verluste zu vermeiden, die aus einer Umwälzung entstehen müssen: Verlust der Kundschaft, Verderben und Veralten der Maschinerie, Verlust vor allem der eingearbeiteten, für diesen Betrieb besonders qualifizierten Arbeiterschaft usw.

In der Tat hat sich hier die klassische Deduktion besonders arge Übertreibungen zuschulden kommen lassen. Einzelne ihrer Schriftsteller sind so weit gegangen, den Zusammenhang derart darzustellen, als könne man ein in einer Unternehmung investiertes Gesamtkapital ohne weiteres auf einen anderen Zweig der Herstellung übertragen, etwa wie ein Bankguthaben von einem Konto auf das andere. Das geht natürlich nicht! Was in Grundstücken, Gebäuden und Maschinen angelegt ist, das sogenannte „stehende" oder „fixe Kapital", läßt sich nur zum Teil, oft gar nicht, für einen neuen Betrieb verwerten, und auch das

sogenannte „zirkulierende“ Kapital, soweit es in Vorräten von Roh- und Hilfsstoffen besteht, ist in ungünstigen Konjunkturen nur mit großem Verlust zu verwerten. Nur das Geld läßt sich schnell übertragen, aber es bildet in der Regel nur einen sehr kleinen Teil des zirkulierenden Kapitals eines Betriebes.

Indessen sind das Dinge, die wenigstens den großen Meistern der Deduktion gerade so gut bekannt und gegenwärtig waren wie ihren neueren Kritikern. Sie hielten sich nur nicht dabei auf, den Reibungskoeffizienten genau zu bestimmen, der den Ablauf der von ihnen studierten mechanischen Vorgänge hemmte. Ihnen kam es nur auf das Schlußergebnis des Prozesses an, auf die Formel, die ihn erklärte.

Und in der Tat setzt sich der Prozeß im großen und ganzen sogar in der kapitalistischen Ökonomie, trotz aller Reibung, dennoch nach dieser Formel durch, wenn auch nicht glatt, wenn auch nicht ohne empfindliche Verluste einzelner ökonomischer Personen. Er knackt und knirscht in den Kugellagern, aber schließlich läuft die Maschine doch und erreicht ihren Effekt für die Gesellschaftswirtschaft im ganzen.

Und zwar vollzieht sich das auf verschiedene Weise:

Erstens gibt es, wie wir wissen, in jeder Wirtschaftsgesellschaft eine Anzahl von ökonomischen Personen, deren Personalwirtschaft noch einen hohen Grad relativer Autarkie besitzt. Das sind vor allem die kleinen Landwirte. Sie bringen nur einen im Verhältnis zu anderen geringen Teil ihrer Erzeugung zu Markte, den Rest verwenden sie in eigener Wirtschaft. Sie sind in der Lage, sich dem kollektiven Bedürfnis sehr weit dadurch anzupassen, daß sie jeweils diejenigen Erzeugnisse „produzieren“, die hohen Preis haben, und diejenigen selbst verwenden, die niederen Preis haben. Sie verkaufen Milch und Schweinefleisch, wenn das Korn billig ist, und verzehren beides, verkaufen aber Korn, wenn es teuer ist.

Andere Betriebe lassen sich schnell und ohne wesentliche Verluste der Marktlage entsprechend einrichten. Auch hier wieder geht die Landwirtschaft mit ihrem vielfältigen, vielseitigen Betriebe voran. Man hat z. B. beobachtet, daß die Fläche, die in den Vereinigten Staaten mit Weizen bestellt ist, auf und ab schwankt mit den Weizenpreisen der europäischen Produktenbörsen. Jeder Shilling, den das Getreide mehr trägt, drückt sich in so und so vielen Hunderttausend Acres Zuwachs zum Weizenareal der folgenden Epoche aus, und umgekehrt. Ebenso hebt und senkt sich z. B. der Bestand an Schweinen, die bekanntlich in dreiviertel Jahren schlachtreif werden, mit dem Preise für Schweinefleisch;

und der Bestand an den übrigen Schlachttieren folgt zögernder, aber auf die Dauer ebenso sicher der Marktlage.

Ähnliches gilt für unzählige gewerbliche Betriebe. Fast alle selbständigen Handwerker sind in der Lage, sich mehr oder weniger der Konjunktur anzupassen. Selbst dann, wenn ein Gewerbe fast plötzlich seinen Markt ganz verliert, wie das der Panzerschmiede nach Einführung der Feuergewehre oder der Perrückenmacher, können die Betroffenen den Sprung zum Büchsenschmiede oder Friseur ohne allzu schweren Schaden machen. Noch leichter ist ein solcher Wechsel natürlich überall da, wo eine Ware nur langsam ihren Markt verliert, oder wo sie nur zeitweilig unter schlechter Konjunktur zu leiden hat. Da wird der intelligente und tatkräftige Handwerker immer einen Notausgang finden; er wird mit seiner professionellen Geschicklichkeit und seinen Werkzeugen irgend etwas zu produzieren wissen, das den Ausfall einigermaßen deckt.

Noch viel leichter ist die Anpassung für alle Betriebe, deren Werkgut im wesentlichen das Geld ist, also für alle Handelsbetriebe. Sie können sich ohne große Schwierigkeit von dem Handel mit ungünstigen Waren ab- und dem mit günstigen zuwenden. Und dasselbe gilt wieder für alle Dienstleistenden, Selbständige und Unselbständige, des Transportes und der übrigen Herstellungs- und Verwendungsdienste.

Auch das wird für einen Hauptteil der unselbständigen Dienstleistenden, die Arbeiter, lebhaft bestritten. Ein Mechaniker könne nicht ohne weiteres Bäcker oder Matrose werden. Richtig! Aber das wird auch selten seine einzige Rettung sein. Er wird in verwandten Gewerben eine seiner Qualifikation einigermaßen entsprechende Beschäftigung, wenn auch mit geringerem Lohn finden, bis der Markt sich wieder „hebt“. Schlimmstenfalls hat er eine Zeitlang unqualifizierte Muskelarbeit gegen den entsprechend niederen Lohn zu leisten.

Vor allem aber erfolgt die Anpassung der Produktion an die Marktlage auch dadurch, daß sich jeweils die eben reif werdenden Arbeitskräfte, und daß sich die gesellschaftlichen Ersparnisse an Beschaffungsgütern natürlich immer den blühenden Zweigen der Herstellung mehr zuwenden als den darniederliegenden.

So bleibt schließlich als schwer der Anpassung fähig nur eine relativ geringe Anzahl von solchen Betrieben übrig, die mit großem fixen Kapital nur e i n e Art von Waren herstellen und sich nur schwer oder gar nicht auf eine Änderung der Produktion einrichten können. Es sind das nur wenige, aber allerdings sehr große, wirtschaftlich und vor allem politisch sehr einflußreiche Betriebe, die großen Unternehmungen. Sie können

bei schlechter Konjunktur schwer leiden. Ein charakteristisches Beispiel liegt uns sehr nahe. Der Bremer Lloyd hat infolge der fast völligen Stockung der Auswanderung und der Frachten im amerikanischen Verkehr im Jahre 1908 mit einer Unterbilanz von achtzehn und einer halben Million Mark abgeschlossen!

Auf diese Weise paßt sich sogar in der politischen Ökonomie auf die Dauer immer wieder die Produktion an die Marktlage an.

Auf die Dauer! Aber dazwischen kommen Perioden, in denen auf dem Markte der Güter sowohl, wie auf dem der Dienste alle Werte niedere Preise erzielen, so niedere Preise, daß die Produzenten schwer leiden. Die Produzenten der Waren, namentlich die kleineren, erleiden schwere Verluste, häufig Schiffbruch, werden „aus dem Markt geworfen“, — und die Produzenten der Dienste, namentlich die der niederen Dienste, erhalten Löhne, die kaum die Notdurft, und zuweilen nicht einmal die Notdurft decken. Das sind die Zeiten der „Depressionen“, der „allgemeinen Baisse“, der „Absatzstockung“; und sie treten oft genug in Gestalt von Teifunen, von wirtschaftlichen Wirbelstürmen, auf, als die Krisen, die zeitweise zur „Déroute“ der Märkte der Güter, der Arbeit und der Machtpositionen führen; alle Arten von Werten werden gänzlich unverkäuflich, das Preisgebäude bricht in Paniken nieder, die Arbeitslosigkeit wird zur allgemeinen Katastrophe.

Diese schweren Störungen in der Selbststeuerung, die in gemessenen, sehr kurzen Zwischenräumen, etwa alle Jahrzehnte einmal, auftreten, machen allerdings immer wieder Perioden des „Aufschwungs“, der „Hochblüte“, der „Hochkonjunktur“ Platz; und die Kräfte, die die Wirtschaft aus dem Abgrunde auf diese Gipfel führen, sind allerdings die Kräfte, die die Selbststeuerung bewegen: aber trotzdem sind die Wirtschaftskrisen und Depressionen doch nicht als normale Wirtschaftserscheinungen aufzufassen. Hier wird die vielberufene „Anarchie der Produktion“ reale Tatsache und verlangt ihre wissenschaftliche Erklärung.

Damit sind wir zu den Problemen der kapitalistischen wachsenden Gesellschaftswirtschaft gelangt.

Dreizehnter Abschnitt.

Die kapitalistische Marktwirtschaft.

Wir haben mehrfach festgestellt, wodurch sich die kapitalistische Verkehrswirtschaft von allen anderen Ökonomien unterscheidet: durch die Freizügigkeit von der präkapitalistischen Feudalwirtschaft und der kapitalistischen Sklavenwirtschaft; durch die Bodensperrung von der reinen Wirtschaft. Sie ist eine Ökonomie mit Freizügigkeit, in der massenhaftes feudalkapitalistisches Großgrundeigentum einen Ort konstanten wirtschaftlichen und sozialen Druckes darstellt, von dem nach dem Gesetz der Strömung eine massenhafte Abwanderung von Landproletariern ausgeht. Die kapitalistische Wirtschaft ist eine Wirtschaft mit einseitig sinkendem Druck.

Daraus geht hervor, daß diese Wirtschaftsform eigentlich zu Unrecht den Namen der „kapitalistischen" trägt; mindestens ist der Name keine denominatio a potiori, sondern a minori. Das Grundeigentum ist der hinter den Kulissen herrschende Regisseur des Dramas und zieht weitaus den größten Teil des Gesamtmehrwertes an sich. Große Einkommensteile, die der Praktiker als Profit bucht, sind in der Tat Grundrente: man erwäge einmal, was z. B. Krupp-Gruson an eigentlichem Profit bliebe, wenn die Firma zur Miete wohnte, etwa als Erbbauberechtigte der Städte Essen, Magdeburg und Kiel, und alle Menschenalter „gesteigert" werden könnte.

Indes, der Name ist einmal eingebürgert und schließlich so gut wie ein anderer, wenn man den Inhalt des Begriffs festhält. Das „Kapital" im volkswirtschaftlichen, wie im privatwirtschaftlichen Sinne ist immerhin ein respektabler Faktor in der Wirtschaftsgesellschaft der Gegenwart, ja der eigentliche Motor ihres Wachstums und ihrer Entwicklung, während das Grundeigentum an sich nichts anderes als ein gefräßiger Parasit ist, der die besten Säfte an sich saugt. Hierbei soll das landwirtschaftliche Kapital ausdrücklich der ersten Kategorie zugerechnet werden.

A. Das Kapital.

Wir haben uns darüber geeinigt, nur das „Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne" als Kapital, das sog. volkswirtschaftliche aber als

gesellschaftliches Beschaffungs- bezw. Werkgut zu bezeichnen. Wir haben die Gründe bereits angedeutet, aus denen diese viel schärfere Scheidung der Begriffe dem bisherigen Sprachgebrauch gegenüber unerläßlich ist. Hier ist der Ort, um diese Scheidung noch ausführlicher zu begründen.

I. Kapital und Beschaffungsgut.

Wo das Klassen-Monopolverhältnis der kapitalistischen Wirtschaft besteht, da hat die „freie" Arbeiterschaft den Eigentümern der materiellen Beschaffungsgüter (Boden und Werkgut), einen „Gesamtmehrwert" abzutreten, der absolut größer oder geringer ist, je nach der Kraft, mit der das Monopolverhältnis auf die Unterklasse drückt; und das hängt ab von den verschiedensten ökonomischen und politischen Bedingungen, namentlich von der Konkurrenz, die im Grenzgebiete des höchsten sozialen Druckes zwischen Grundbesitzern und Arbeitern auf dem Markte der Dienste besteht, und von dem Gebrauche, den die Oberklasse von ihrem öffentlich-rechtlichen Klassenmonopol der Staatsverwaltung machen kann, d. h. darf.

Dieser Gesamtmehrwert fließt als unmittelbares Einkommen nur an solche Mitglieder der Oberklasse, die ein bestimmtes „rentierendes Sacheigentum" an Beschaffungsgütern, Produktionsmitteln, besitzen. Wer Großeigentum am unbeschafften Beschaffungsgut des Bodens besitzt, bezieht, mit einziger Ausnahme des Grenzbodenbesitzers, Grundrente; wer Großeigentum an beschafften Beschaffungsgütern besitzt, bezieht Kapitalprofit. Denn beiden liefert das Klassen-Monopolverhältnis freie Arbeiter aus, die nur leben können, wenn sie an fremden Produktionsmitteln beschäftigt sind, und die daher den Monopoltribut abtreten müssen.

Dieses Verhältnis ist von den Klassikern und ihren Epigonen immer falsch verstanden worden. Sie glaubten, die Gewinne ständen zu diesem Sacheigentum im Verhältnis der Folge zu ihrer Ursache, und haben sich daher vergeblich damit abgequält, ein solches Kausalverhältnis zu konstruieren und namentlich quantitative Zusammenhänge zwischen der Größe des Sacheigentums und der Höhe der Gewinne herauszufinden.

Diese Bemühung kann nie einen Erfolg haben. Es handelt sich um Monopole und Monopolgewinne. Hier besteht zwischen den objektiven Eigenschaften des monopolisierten Wertdinges und der Tatsache des Monopolgewinnes niemals ein Zusammenhang von Ursache und Wirkung

oder von Grund und Folge, und ebensowenig jemals ein Zusammenhang einerseits zwischen dem Maß (z. B. des Grundeigentums) oder dem Gewicht (z. B. des Geldes), d. h. der absoluten Größe des Monopolgutes, und andererseits der Höhe des Monopolgewinnes. Sondern das monopolisierte Wertding ist immer nur das materielle Substrat, der archimedische Punkt des δός μοι ποῦ στῶ, an dem ein gesellschaftliches Monopolverhältnis ansetzt. Wenn wir das Bild weiterführen: wie es für die Wirkung des Hebels an sich gleichgültig ist, welcher materielle Gegenstand als Hypomochlion dient, wenn er nur die nötige Tragfähigkeit besitzt, und wie es namentlich für die Q u a n t i t ä t der Hebelwirkung gleichgültig ist, — so ist auch das materielle Substrat für die Bildung und vor allem für die Höhe des Monopolgewinnes gleichgültig. Wo immer ein unentbehrliches Wertding, welcher Art auch immer, monopolisiert werden kann, da bildet sich der Monopolgewinn, — und er ist immer so hoch, wie er, um wieder Ad. Smith zu zitieren, „irgend erpreßt werden kann". Die objektiven Eigenschaften des Monopolgutes (vom Monopoldienst können wir in der Ökonomik absehen) sind für den Effekt ohne Bedeutung: nur die gesellschaftliche Lage des Bedürftigen gegenüber dem Eigentümer des bedurften Wertdinges entscheidet über die Bildung überhaupt und die Höhe des Monopolgewinns. Auf breitester materieller Basis kann sich ein winziger, auf kleinster Basis ein ungeheuerlicher Monopolgewinn aufbauen.

Um uns wieder an unserem Beduinenstamm zu orientieren, so besteht sein „rentierendes Sacheigentum" in seiner Bewaffnung. Ohne dieses „produzierte Produktionsmittel" der politischen Beschaffung wäre der Wassertribut nicht einzutreiben. Aber nichtsdestoweniger ist die Bewaffnung nicht im mindesten die Ursache des Monopolgewinns, und ebensowenig besteht ein Zusammenhang zwischen der Größe und Schwere oder dem Geldwerte der Waffen und der Höhe des Tributs. Ein starker und entschlossener Strolch braucht nichts anderes als einen aufgegriffenen Stein oder Knüppel, um einem reichen Schwächling seine gesamten Schätze abzupressen. Die Ursache der Erpressung liegt nie in etwas anderem als dem Monopolverhältnis zwischen dem Monopolisten und seinem Opfer: Natur und Wert des materiellen Erpressungsmittels sind gleichgültig dafür. Ja, es genügt, wenn nur der Erpreßte glaubt, daß der andere eine Waffe besitzt und entschlossen ist, sie im Weigerungsfall zu gebrauchen. Wer kennt nicht Chamissos „Bösen Markt", wo eine ungeladene Pistole das „rentierende Sacheigentum" darstellt?

Kurz: ein gewisses materielles Substrat in Gestalt eines Sacheigentums ist die Bedingung, aber niemals die Ursache des Monopolgewinns im allgemeinen und des Klassen-Monopolgewinnes im besonderen. Hier besteht ein ähnliches Verhältnis wie zwischen Gebrauchswert und ökonomischem Wert, wie zwischen natürlicher und ökonomischer Seltenheit. Wer glaubt, daß zwischen dem materiellen Sacheigentum an dem unproduzierten und produzierten Produktionsmittel und den beiden Formen des Mehrwerts ein Verhältnis von Ursache und Wirkung besteht, der ist allerdings, um einen Marxschen Kraftausdruck anzuwenden, „Fetischist". Er schreibt leblosen Dingen Zauberkraft zu, die Kraft z. B., Werte zu „produzieren".

Das materielle Sacheigentum ist, wir wiederholen es, nur das Substrat, nur der Tragpunkt der Hebelwirkung des Klassen-Monopolverhältnisses, mechanisch unentbehrlich, damit die ökonomische Kraft ansetzen könne, aber ohne Beziehung zu Kraft und Wirkung. Um noch ein anderes Bild zu brauchen: das materielle Sacheigentum gleicht der Hülle eines Luftballons; sie ist an sich ein toter Gegenstand, schwerer als Luft, sie ist sogar für den gewollten mechanischen Effekt des Auftriebes eine tote, störende Last, die man aber nicht entbehren kann, um die eigentlich tragende und hebende Substanz, das leichte Gas, zusammenzuhalten. Erst durch das Gas erhält der Ballon seine Form, seinen Auftrieb nach dem ihm bestimmten Zweck, wird das ganze System „leichter als Luft".

Das Gas, das dem materiellen Substrat des Monopolverhältnisses seine Form und seinen Inhalt gibt, ist der Mehrwert: Profit und Grundrente. Je mehr Spannung das Gas ausübt, um so praller ist die Hülle gefüllt, um so höher steigt sie — und wenn der Inhalt sich vermindert, so fällt sie. So steigt und fällt auch Grundeigentum und Kapitaleigentum im Werte, wenn der Mehrwert sich mehrt oder mindert.

Um aus dem Bildlichen zum Begrifflichen überzugehen, so haben wir am rentierenden Eigentum zwei völlig verschiedene Dinge auf das schärfste zu unterscheiden: das materielle Substrat — und den Rechtstitel des im Staatsrecht begründeten Privateigentums, den juristischen Ausweis auf einen idealen Anteil am Klassenmonopol. Jenes ist eine naturwissenschaftlich-technologische, dieses eine gesellschaftlich-ökonomische Kategorie.

Am klarsten läßt sich das am „Kapital" erkennen. Hier besteht das materielle Substrat aus den „produzierten Produktionsmitteln", einem Inbegriff von Gebäuden und Werkgütern aller Art, dem „Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne". Auf diesem Substrat ruht der ideale

Anteil am Klassenmonopol, das „Kapital im privatwirtschaftlichen Sinne“. Daß diese beiden Dinge gänzlich verschieden sind, erkennt man am besten an einer Kapitals-, z. B. einer Aktiengesellschaft. Hier stellt die einzelne Aktie den Unteranteil des Aktionärs an dem Gesamtanteil dar, den die Gesellschaft aller Aktionäre an dem Klassenmonopol zu eigen hat: und dieser Unteranteil, lediglich ein nutzbares Recht auf Leistung unmittelbar gegen die Aktiengesellschaft, mittelbar aber gegen die Arbeiterklasse als Totalität, ist sowohl der Form, wie dem Inhalt, d. h. dem Werte nach etwas ganz anderes als der Anteil an dem Sacheigentum der Gesellschaft. Der Form nach ist dieses ein Güterstamm, jenes ein Dokument, ein verbrieftes Recht; — und dem Werte nach handelt es sich um sehr verschiedene Geldbeträge. Denn zwar ist der Buchwert des Substrats in normalen Zeiten gerade so groß wie der Marktwert eines Normalkapitals: aber der Marktwert eines unter irgendeinem Monopolverhältnis tauschenden oder produzierenden Kapitals ist viel größer als der Buchwert seines Substrates. Und selbst beim Normalkapital zeigt sich beim schleunigen Verkauf, z. B. im Falle eines Konkurses, daß der Marktwert des Substrats viel tiefer steht, als er zu Buche stand: es kann nur mit großen Verlusten „zu Gelde gemacht werden“. Dieser Marktwert des Substrats im Falle schleunigen Verkaufs bildet die Untergrenze, bis zu der der Anteilswert fallen kann; eine Aktie sinkt nie dauernd unter diesen ihren „Schmelzpunkt“; aber sie steht in der Regel höher, oft um das vielfache höher als der Schmelzpunktwert.

Die beiden Arten des Kapitals gehören mithin zwei ganz verschiedenen Bereichen an, haben ganz verschiedene äußere Form und ebenso verschiedenen ökonomischen Inhalt: und deshalb ist es so verkehrt wie möglich, beide als Unterbegriffe eines Oberbegriffs darzustellen. Man muß sie aufs schärfste terminologisch trennen, als „Werkgut“ und als „Kapital“, sonst muß man in Trugschlüssen endigen.

Fast ebenso deutlich unterscheiden sich das materielle Substrat des Sacheigentums und der Rechtstitel beim g r o ß s t ä d t i s c h e n rentierenden Grundeigentum. Hier besteht zwischen dem Umfang des Substrats und seiner Rente oft ein so ungeheuerliches Mißverhältnis — und, vor allem, hier vollzieht sich die Steigerung der Mietsrente und des Bodenpreises mit so reißender Geschwindigkeit vor den Augen der Zeitgenossen, und zwar so augenscheinlich ohne jede Gegenleistung seitens des Eigentümers, daß selbst sehr trübe Augen den Sachverhalt, wenn auch verschleiert, erkennen müssen. Nichts ist hier klarer, als daß die Rente nicht aus den Eigenschaften der kleinen Bodenparzelle, sondern

aus einem im Privateigentumsrecht fundierten nutzbaren Anteil an einem Klassen-Monopolverhältnis fließt.

Dagegen ist der Tatbestand bei den meisten Formen des agrarischen Grundeigentums viel schwerer durchschaubar. Noch am leichtesten dort, wo Großgrundeigentum fast nur durch Verpachtung rentabel genützt wird, wie in Großbritannien und Italien. Dort bestehen ähnliche Verhältnisse wie beim städtischen Grundeigentum: sprungweise erfolgende, wenn auch niemals so ungeheure Zuwächse der Grundrente und des Bodenwertes ohne jede erkennbare Gegenleistung des Eigentümers. Darum ist denn auch die britische Theorie die grundrentenfeindlichste: nicht nur die Agrarsozialisten, wie Hall und Spence, und die Bodenreformer von Ogilvie an bis auf Stuart Mill in seiner letzten Periode; auch Smith und Ricardo betrachten die Grundrente mit sehr mißtrauischen Augen, und der moderne Sozialismus hat seine schärfsten Waffen gegen das Institut aus ihren Zeughäusern entlehnt.

Aber der Tatbestand wird fast völlig undurchsichtig dort, wo nicht das Pachtsystem, sondern die Selbstbewirtschaftung die vorwiegende Methode ist, um großes agrarisches Eigentum rentabel zu nutzen, wie in Ostdeutschland und den meisten Slavenländern. Hier besteht fast überall eine ununterbrochene Stufenleiter, die vom parzellenbesitzenden Häusler über den Klein-, Mittel- und Großbauer zum Großgrundbesitzer und Magnaten emporführt. Überall wird mit gleichen technischen Methoden (von den Differenzen der Intensität und Intelligenz kann hier abgesehen werden) der Acker bewirtschaftet; überall werden die gleichen Produkte erzeugt, die zu gleichen Preisen auf den gleichen Märkten verkauft werden, und überall besteht das Einkommen des Wirtes aus seinen Gewinnen an diesen Preisen; hier bedarf es bereits eines sehr scharfen und durch andere Erwägungen auf den springenden Punkt gelenkten Blickes, um zu erkennen, daß diese scheinbar aus den gleichen Quellen fließenden Einkommen sich sehr verschieden zusammensetzen: sie sind bei allem Kleineigentum reines, durch ein wenig Profit vermehrtes Arbeitseinkommen, das oft genug sogar durch einen Monopoltribut zugunsten von Hypothekengläubigern oder Wucherern gekürzt ist — aber sie enthalten bei allem Großgrundeigentum (großen und kleinen räumlichen Umfanges) außer dem Arbeitseinkommen des Wirtes auch die Klassen-Monopolgewinne der Grundrente und des Profits für das investierte Kapital.

Diesen Tatbestand zu erkennen ist bei allem Grundeigentum noch aus einem anderen Grunde sehr schwer: hier sind das materielle Substrat und der Anteil am Klassenmonopol, sind, um den Ausdruck aus dem

Nachbargebiet zu variieren, Grundeigentum im volkswirtschaftlichen und Grundeigentum im privatwirtschaftlichen Sinne gar nicht formell und nur sehr viel schwerer begrifflich auseinanderzuhalten und gegeneinander zu stellen, wie beim Kapital, wo sie ganz offensichtlich und unzweifelhaft zwei verschiedene Dinge sind. Hier besteht nämlich ein durchgreifender Gegensatz: vom Grundeigentum ist jedes nicht zu kleine Stück an sich Monopolgut; jedes kann für sich allein als Tragfläche eines Anteils am Klassenmonopol dienen, erhält seinen Mehrwert und repräsentiert daher seinen Wert. Wenn daher z. B. eine Terraingesellschaft ihr rentierendes Sacheigentum in natura unter ihre Mitglieder verteilt, erhält bei einigermaßen geschicktem Verfahren jeder seinen vollen Anteil. Und darum scheint es, als sei das Sacheigentum und das Monopolverhältnis das gleiche; oder vielmehr das letztere versteckt sich hinter dem ersten.

Dadurch ändert sich der Tatbestand nicht, aber er wird so stark verschleiert, daß er fast unerkennbar wird: dies der logische Grund, warum die Naturrechtler das Grundeigentum nicht als Schöpfung des politischen Mittels erkannt haben. Dennoch verhält es sich hier ganz so wie mit dem Kapitaleigentum. Der Grund und Boden ist nur das materielle Substrat, auf dem der Anteil am Klassenmonopol ruht, und das eigentliche Eigentum ist auch hier der Rechtstitel, der das Sacheigentum gewährleistet. Dieses ist nur die Hülle, die das Gas des unter dem Klassen-Monopolverhältnis erpreßten Mehrwerts, der Grundrente, aufbläht und in ihre Form bringt Wo dieses gesellschaftliche Distributionsverhältnis verschwindet, verschwindet auch die Grundrente und bald auch das Grundeigentum, obgleich das materielle Substrat bleibt, und auch dann, wenn sich technologisch nichts ändern sollte. Ein Beispiel: wir haben in Berlin ganze Straßenzüge, in denen die Grundrente gefallen ist, weil die ehemals vornehme Wohngegend diesen ihren Charakter durch die City- und Vorortbildung verloren hat, ohne daß doch schon die Straße zur Geschäftsstraße geworden wäre. Hier ist alles unverändert, das Grundstück und das auf ihm errichtete Haus: nur eins hat sich geändert, das Monopolverhältnis des Eigentümers zu den Mietsbedürftigen, und darum ist seine Grundrente und als Folge davon der Wert des Grundstücks gefallen, während hundert Meter weiter das Monopolverhältnis sich zugunsten der Eigentümer verschoben, und Grundrente und Wert enorm zugenommen haben mögen.

Beim Kapital liegen die Dinge ungleich klarer: das Werkgut einer Fabrik ist nur als Totalität, als Inbegriff zweckmäßig zusammengestellter Komplementärgüter, an denen kooperierende Arbeit freier Arbeiter

ansetzen kann, eine geeignete Tragfläche für einen Anteil am Klassenmonopol, erhält nur als solcher Mehrwert und hat daher nur als solcher Monopolwert. Auseinandergerissen sinkt sein Wert auf den „Schmelzpunkt" herab. Wenn etwa eine Textilfabrik auf Aktien ihr Sacheigentum in natura an ihre Gesellschafter aufteilen und ihrem einen Aktionär einen Dampfkessel und dem anderen einen Webstuhl als seinen Anteil am „Kapital" ausscheiden wollte, so würde ihm der Unterschied zwischen dem Kapital als volkswirtschaftlicher und als privatwirtschaftlicher Kategorie schmerzlich klar werden.

Damit dürfte diese ärgste aller Begriffsverwirrungen genügend aufgeklärt sein. Die neu gewonnene Erkenntnis wird uns dazu helfen, das wichtige Kapitel von den Krisen genauer aufzuklären, als bisher möglich war.

II. Kapital und Geld.

Alles, was positiv über den Geldwert der Machtpositionen zu sagen ist, ist im elften Abschnitt unter B. I b. 2 gesagt worden: Machtpositionen werden bewertet nach dem Geldwerte ihres Ertrages an Wertdingen niederer Ordnung als der Basis, und der allgemeinen Profitrate eines „normalen Produktivkapitals" als dem Fuße der Kapitalisierung. Der aber bestimmt sich wieder nach dem Geldwerte derjenigen Wertdinge niederer Ordnung, die man zurzeit als materielles Substrat einer normalen kapitalistischen Produktion zu beschaffen hat.

Dennoch haben wir noch einmal auf diesen Gegenstand zurückzukommen, um negativ einen Irrtum zu bekämpfen, der mehr als irgend ein anderer unsere Wissenschaft in Verwirrung gebracht hat. Es handelt sich um das Verhältnis von Geld und „Kapital".

Geld ist bisher von wohl allen Forschern auf unserem Gebiete als Kapital angesehen worden. So lange man, wie das die Klassiker taten, das materielle Substrat und das rentierende Eigentum schlechtweg identifizierte, war das kaum vermeidlich. Seit man aber den schwachen Versuch gemacht hat, die beiden Dinge als „Kapital im volkswirtschaftlichen" und „im privatwirtschaftlichen Sinne" zu unterscheiden, hätte man die Aufgabe gehabt, tiefer zu sehen. Man ist aber bestenfalls in Halbheiten stecken geblieben, wo man nicht naiv die alte Lehrmeinung ohne Prüfung weitergegeben hat.

Demgegenüber muß die Tatsache festgestellt werden, die dem ersten Blick als die keckste aller Paradoxien erscheinen wird, daß Geld im engeren Sinne (wir sprechen hier nicht vom Kreditgeld, sondern vom

Edelmetall und seinen unzweifelhaft ihm wertgleichen, weil durch Edelmetall ausreichend gedeckten Surrogaten, den Noten der Staatsbanken oder der von ehrlichen Staaten garantierten Privatbanken), daß Geld im Privatbesitz niemals Kapital ist, weder im volkswirtschaftlichen, noch im privatwirtschaftlichen Sinne.

Man könnte allenfalls das Geld als Teil eines „Nationalkapitals" betrachten, weil es als arbeitsparende Maschinerie den Austausch der Waren erleichtert und dadurch die produktive Kraft vermehrt oder, mit anderen Worten, ein werbendes Vermögen darstellt. Dann gehört es in die gleiche Kategorie wie Straßen, schiffbare Flüsse und der Staat selbst als „Produzent von Recht und Ordnung", die sämtlich gleichfalls den Austausch erleichtern und dadurch produktive Kräfte entbinden.

Aber im Privateigentum ist Geld niemals Kapital, ist weder das materielle Werkgut, an dem freie Arbeiter zu dem Monopollohn beschäftigt werden, noch Anteil am Klassenmonopol. Wenn dieser Irrtum sich so fest einwurzeln konnte, so liegt die Ursache in vielen Dingen: in einem laxen Sprachgebrauch, in einem veralteten Sprachgebrauch, und in begreiflicher Selbsttäuschung der wissenschaftlich ungeschulten Praktiker nicht minder, wie in dem Zustande der wissenschaftlichen Beherrschung dieser Dinge.

Ein laxer Sprachgebrauch ist es, wenn man sagt, man könne „Geld in Kapital verwandeln", wobei meistens von dem sog. „volkswirtschaftlichen" Kapital, dem Werkgut, die Rede ist. Das mag für die Praxis gelten, wie man ja auch sagt, man habe einen Wertgegenstand „versilbert". Wörtlich genommen aber mystifiziert es den ganz gewöhnlichen Vorgang des Tausches in eine geheimnisvolle Transsubstantiation. Man „verwandelt" sein Geld nicht anders in Kapital wie in Zigarren oder ein Theaterbillet: man gibt es im Vertrage des Tausches, im Verkauf oder der Verleihung, fort, um dafür andere wertgleiche Wertdinge zu erhalten: man verkauft oder verleiht Geld und kauft oder leiht dafür Kapital. Nach Abschluß des Vertrages hat der Kontrahent das Geld, man selber hat es nicht mehr, und an seiner Stelle das Kapital.

Ein veralteter Sprachgebrauch ist es, wenn man auf der anderen Seite Kapitalstücke „im privatwirtschaftlichen Sinne" als „Geld" bezeichnet. Er stammt noch aus den ersten Zeiten der Kreditgeld- und Kreditwirtschaft, wo der Darleiher und Bankier allerdings Händler mit Edelmetall war. Wenn ein Kreditsuchender zu ihm kam, erhielt er in der Tat „Geld" in Münze und gab dafür „Kapital" hin, d. h. eine ver-

zinsliche Forderung oder ein rentierendes Vermögensstück, etwa ein Grundstück unter der Form der Satzung oder eine Gülte (Hypothek). Heute ist nur noch der kleine Winkelbankier und Winkelwucherer, und sind die Kreditgenossenschaften des kleinen Mittelstandes, namentlich auf dem Lande (Raiffeisen-Kassen) vorwiegend Geld- und nur im Nebenberuf Kapitalhändler: wie denn ja überhaupt die alten Formen der Wirtschaft nie ganz aussterben und neben den neuen weiter koexistieren.

In den Zentren des Verkehrs aber und im Austauschverhältnis zwischen den Produzenten der oberen Klassen ist in dem Maße, wie sich die Gesellschaftswirtschaft staffelte, das Geld sensu strictiori immer mehr in den Hintergrund getreten. Das heißt: selbst der flüchtige Zwischentausch des Geldes wird immer seltener; man mißt nur noch an der Goldelle und tauscht Wertdinge aller Art unmittelbar aus. Und das gilt nicht nur für den Tausch der Wertdinge niederer Ordnung, der durch Kreditgeld ausgeglichen wird, sondern auch für den Tausch von Wertdingen höherer Ordnung, von Kapitalstücken insbesondere, unter sich und gegen Güter und Dienste.

Da auch das Kreditgeld die juristische Form der „Forderung" trägt und tragen muß, also von Kapitalforderungen nicht unterschieden werden kann; und da ferner in der kapitalistischen Wirtschaft in anormalen Zeiten die Warenforderung in die Geldforderung „umschlägt", auf die der Wechsel ausgestellt ist, — davon in der Lehre von den Krisen — so gilt auch Kreditgeld hier als Kapital. Und darum sind heute außer Münzstätten und Goldproduzenten nur noch die Geld-Arbitrageure und die Notenbanken, die für ihre Noten Gold als Deckung kaufen und gegen ihre Noten und Wechsel usw. wieder verkaufen, Geldhändler im Hauptberuf: aber unsere Kredit- und Diskontobanken und die Privatleute, die sich mit Kreditgebung und Wechselhandel befassen (Diskonteure), sind nur noch im Nebenberuf Geldhändler; das Edelmetall ist in normalen Zeiten ein unwesentliches Akzidens ihres Handels geworden, im Hauptberuf sind sie K a p i t a l h ä n d l e r.

Dennoch vollzieht sich dieser ganze Kapitalhandel immer noch unter den Formen und Formeln des primitiven Geldhandels. Ein Lieferant bestätigt seinem Privatkunden die „Zahlung" per Scheck, obgleich hier gar kein Geld bewegt worden ist: es ist nur ein Kapitalstück aus dem Vermögen des Schuldners in das des Gläubigers übergegangen, der sich damit für befriedigt erklärt, nämlich ein Teil eines verzinslichen, der Bank auf „Scheck-Konto" gegebenen Darlehens. Ebenso meldet die Bank ihrem Kunden, daß sie für ihn einen Kunden-Wechsel „einkassiert"

habe, obgleich von „Kasse“ gar keine Rede ist: der Wechselschuldner hat vielleicht (?) seiner Bank das Geld bar bezahlt, wahrscheinlich aber ebenfalls ihm gehörige Kapitalstücke, Tratten auf seine Kunden oder Buchforderungen an sie abgetreten; oder er weist auf einen ihm bewilligten Bankkredit an, der auch nichts weiter ist als ein der Bank gehöriges Kapitalstück, eine Forderung an den Wechselschuldner. Und seine Bank „zahlt“ nicht bar an die Bank des Gläubigers, sondern wieder mit Kapitalstücken im Giro- und Clearingverkehr, von dem sofort die Rede sein wird.

Diese Dinge betreffen den Tausch von Wertdingen niederer Ordnung im Kreditgeldverkehr. Aber ganz ebenso verläuft der Tausch von Wertdingen höherer Ordnung im Kreditverkehr. Auch hier k a n n ein Darlehen heute noch in seltenen Fällen in barem Gelde gegeben werden; aber im allgemeinen m i ß t das Geld auch auf diesem Markte nur den relativen Wert der ausgetauschten Wertdinge. Die Forderung wird auf Geld lautend ausgestellt, der Gegenwert (Zins etc.) in Geld lautend festgesetzt, ganz wie beim Tausch der Güter und Dienste. Aber darum braucht das Geld materiell gar nicht den Besitzer zu wechseln. Ein Beispiel: ein Privatmann streckt einem Unternehmer 100 000 Mark „bares Geld“ vor. Er „zahlt“ die Summe durch Überweisung von seinem Konto auf das des Schuldners. Haben beide dieselbe Bankverbindung, so geschieht nur eine Umbuchung; haben sie verschiedene Bankverbindungen, so geschieht die Übereignung auch nicht durch Geld, sondern durch Ausgleichung im Clearingverkehr. Oder der Kreditgeber akzeptiert dem Schuldner einen Wechsel. Im ersteren Falle tritt er ihm einen Kapitalsanteil an dem Kapital der Bank ab, im zweiten Falle übernimmt er die Bürgschaft für die Wechselschuld gegenüber jedem Dritten, der den Wechsel an Zahlungsstatt angenommen hat. Beide Male erhält er eine Forderung gegen den Schuldner; im ersten Falle verliert er selbst eine Forderung, die er gegen die Bank besaß, im zweiten stellt er gegen sich selbst eine Forderung aus: immer tauscht sich Kapital gegen Kapital, niemals Geld gegen Kapital; selbst in den seltenen Fällen, wo es bewegt wird, ist es nur der Maßstab des relativen ökonomischen Wertes der ausgetauschten Wertdinge höherer Ordnung. Immer ist ein Rechtstitel über einen Anteil am Klassenmonopol aus der Verfügung des Eigentümers zeitweilig in die eines anderen übergegangen.

Der Schuldner kann nun freilich dieses ihm überlassene Kapital nach Belieben in Geld „verwandeln“. Aber das geschieht nur selten und wird immer seltener. Er „kauft“ Güter, und zwar, wenn er Unter-

nehmer ist, die zur Vermehrung des materiellen Substrats nötigen Beschaffungsgüter und -dienste; und, wenn er Nur-Konsument ist, die bedurften Verwendungsgüter und -dienste, z. B. der Staat Uniformen oder Kriegsschiffe: aber selbst dann zahlen beide mit dem ihnen geliehenen Kapital, und nur zum kleinsten Teil mit Geld im eigentlichen Sinne, Metallgeld und ihm wertgleichem Zettelgeld. Die Bank giriert dem Unternehmer die auf ihn von seinen Lieferanten gezogenen Tratten bis zur Höhe seines Guthabens, und er zahlt innerhalb der Verfallsfrist mit Tratten auf seine Kunden, die ihm das fertige Produkt abgekauft haben. Und der Staat zahlt durch Überweisung von seinem Girokonto auf die Konti seiner großen Lieferanten, die nun ihrerseits wieder darauf „ziehen".

Was hier zwischen einzelnen ökonomischen Personen gilt, gilt auch von den Wirtschaftsgesellschaften im großen. Auch hier spielt das Geld als materielles Gut in normalen Zeiten nur noch eine verschwindend geringe Rolle, und vollzieht sich der Austausch, ohne Bewegung von Geld, aber gemessen am Gelde, durch unmittelbaren Austausch von Kapitalstücken.

Der internationale Verkehr in Wertdingen niederer Ordnung wird fast ausschließlich in dieser Weise ausgeglichen: es wurde bereits erwähnt, daß er sich zu 95% durch „Rimessen" vollzieht, und daß nur die geringen Restbeträge durch Goldverschiffungen „saldiert" werden. Und selbst dabei handelt es sich vorwiegend um Gold, das als Ware den Besitzer wechselt, weil die importierende Volkswirtschaftsgesellschaft ihren Bestand an Tauschmitteln aus irgendeinem Grunde vermehren muß, oder weil das Juweliergewerbe mehr Material braucht. Man kann der einzelnen Goldsendung natürlich nicht ansehen, welchem Zwecke sie dienen soll, dem Zahlungsausgleich als Tauschmittel, oder der Verwendung als Ware: aber ein Teil der Goldimporte und -exporte der Handelsstatistik gehörte, streng theoretisch genommen, sicherlich als Ware in den „Spezialhandel", der den Warenaustausch statistisch zählt, und nicht in den „Generalhandel", der den Edelmetallhandel mit einbezieht.

Auch der intranationale Verkehr in Wertdingen niederer Ordnung entledigt sich in entwickelten Wirtschaftsgesellschaften immer mehr des Geldes als des Mittels des flüchtigen Zwischentausches und bedient sich des unmittelbaren Tausches durch Kapitalstücke. Das hat seine großartigste und gleichzeitig im Mechanismus klarste Ausprägung gefunden

im „Clearingverkehr“ der Banken untereinander, der vorerst noch vorwiegend dem intranationalen Verkehr dient, aber gewiß später auch dem internationalen dienen wird. Die Gründung von Bankfilialen an ausländischen Plätzen (Deutsche Bank in London usw.) bereitet diese Ausweitung vor.

Die Vertreter aller zu diesem Verkehr zusammengeschlossenen Banken kommen im Clearing-House zusammen, jeder mit den sämtlichen an dem Tage fälligen Schecks und Wechseln versehen, die er zum „Inkasso“ bringt. Jede Bank hat an die andere zu fordern und zu leisten; die Summen, Beträge von zusammen oft vielen Hunderten von Millionen, werden gegen einander aufgerechnet, und die „Saldi“, d. h. die auf der Haben-Seite überschießenden „Spitzen“, durch Umbuchung auf den Konti der Banken bei der Zentralbank ausgeglichen. Dann bucht jede einzelne Bank in ihrem eigenen Betriebe den einzelnen Kunden ihre Forderung bzw. Verpflichtung auf Kredit- oder Debetseite; — und dieser ganze ungeheuere Tauschverkehr von Kapitalstücken ist ausgeglichen, ohne daß ein einziger Pfennig wirklichen Geldes, Metallgeldes oder ihm wertgleicher Noten, bewegt worden wäre.

Diese Dinge sind im Grunde so klar, daß der alte Irrtum kaum verständlich ist. Der Sprachgebrauch allein kann ihn nicht erklären, es kommt noch hinzu eine leicht verständliche Verwechselung: der theoretisch ungeschulte Praktiker verwirrt den Begriff des Geldes in der Regel mit Kapitalstücken einer besonderen Art, mit dem, was man „flüssiges Kapital“ nennen könnte. Es wird gekauft für solche Teile der „Ausscheidung“ einer Person, die zum schleunigen Rückkauf von Geld oder anderen Wertdingen niederer Ordnung bestimmt sind.

Der economical man denkt nicht daran, mehr „Kasse“ in barem Gelde zu halten, als er unmittelbar für bare Zahlungen, etwa für Löhne und kleine Lieferanten, gebraucht. Er „läßt kein Geld brach liegen“, sondern „kauft“ mit dem Erlös seiner Produkte, meistens wieder ohne Dazwischentreten von Geld, Kapitalstücke von einer Bank, indem er dabei so disponiert, daß er in jedem Zeitpunkt über das nötige „Bargeld“, das aber heißt auch hier wieder in der Regel: über eine fällige Kapitalforderung, verfügen kann. Zu dem Zwecke erwirbt er für einen Teil seiner Produkte das Kapitalstück des „täglichen Geldes“, d. h. eines in jedem Augenblick ohne Kündigung fälligen Betrages, für andere Teile die Kapitalstücke von „Monats“-, „Vierteljahrs“-, „Jahresgeld“. Je länger die Fälligkeitsfrist, um so höheren Zins bewilligt die Bank, da sie ihrerseits damit mehr Profit gewinnen wird. Auch dieses „Geld“

ist nicht Geld, sondern Kapital, eine Forderung an die Bank, ein Unteranteil an ihrem Anteil am Klassenmonopol. Die Kunden der Leipziger Bank haben bei dem Treberkrach schmerzlich bemerkt, daß ihr bei der Bank gehaltenes „Geld" gar kein Geld, sondern eine Forderung war, deren Wert aufs ärgste zusammengeschrumpft war.

Dennoch ist leicht begreiflich, daß die Geschäftsleute solches Geld, namentlich das auf Scheck-Konto gehaltene „tägliche Geld" für wirkliches Geld ansehen. So lange die Bank nicht bankerott macht, ist es praktisch genommen wirklich Geld; ein Privatmann könnte seine Bank fast als seinen diebessicheren Geldschrank bezeichnen, aus dem er herausnimmt, was er braucht. Aber trotz alledem: die Verfügungsgewalt über Geld ist noch nicht das Geld selbst.

Und ebensowenig ist der Markt dieser flüssigen Kapitalstücke wissenschaftlich als „Geldmarkt" zu bezeichnen, wie das die Praxis tut. Wenn der Tuchmarkt der Markt ist, wo Tuche, und der Markt der Dienste der Markt ist, wo Dienste getauscht werden, so ist der Geldmarkt der Markt, wo die Geldware gehandelt wird, d. h. der Verkehr zwischen den Goldgruben und den Münzstätten, Juwelieren, Notenbanken usw., vermittelt durch Goldscheider, Arbitrageure, Transport- und Assekuranzbetriebe usw. Aber den Markt der flüssigen Kapitalforderungen als Geldmarkt zu bezeichnen, ist nicht nur terminologisch falsch, sondern auch gefährlich, weil der Begriff sich zuweilen unvermerkt einengt auf den des Geldes im strengen Sinne, auf Metallgeld und seine ihm unzweifelhaft wertgleichen Ersatzmittel. Das hat Verwirrungen hervorgebracht, die namentlich die Aufhellung des Problems der Krisen bisher unmöglich gemacht haben.

Geld ist also weder im volkswirtschaftlichen noch im privatwirtschaftlichen Sinne „Kapital", ist weder Werkgut, an dem freie Arbeiter gegen Monopollöhne beschäftigt werden können, noch Beschaffungsdienste, noch Anteil am Klassenmonopol. Man kann lediglich, wenn man bares Geld hat, alles das dafür kaufen, wie man Zigarren dafür kaufen kann. Es ist nicht das geringste Geheimnisvolle an diesen sämtlichen Vorgängen; nur muß man durch den Schleier der Maja hindurch den Kern sehen können — und wollen.

B. Psychologie des Kapitalisten.

I. Der „Erwerbstrieb".

Der Kapitalist — und darunter verstehen wir hier mit Marx alle Großeigentümer, auch die von Grund und Boden — hat eine eigen-

artige Psychologie, die streng von seinem Milieu determiniert ist. Er lebt in einer Gesellschaftsordnung, die von Machtpositionen durchsetzt, ja, auf ihnen aufgebaut ist. Und das veranlaßt ihn zu viel schärferem wirtschaftlichen Rationalismus in Kalkulation und Spekulation, als der economical man in irgend einer andern Ordnung entfaltet. Sombart macht die Folge zur Ursache, wenn er den Kapitalismus aus der doppelten Buchführung mit entstehen läßt. Im Gegenteil, die kapitalistische Atmosphäre erzwang die doppelte Buchführung aus einem völlig klaren Grunde: das Verhältnis von Angebot und Nachfrage ist auf den Märkten der Machtpositionen anders, genauer, bestimmt als auf denen der Güter und Dienste.

Hier entziehen sich, wie wir feststellten, die auf die Nachfrageseite des Verhältnisses der ökonomischen Seltenheit einwirkenden Kräfte als außerwirtschaftlich der Bestimmung durch die Ökonomik: warum der empirische Mensch gerade nach diesem kostenden Objekte als seinem Befriedigungsmittel strebt, kann sie nicht ausmachen.

Wenn wir genau hinschauen, so gilt diese Bestimmung in voller Schärfe nur für die Verwendungswerte; bei den Beschaffungswerten läßt sich die Nachfrage schon näher bestimmen: wenn der Zweck gegeben ist, das Streben auf ein letztes Gut hin, dann ist auch unter bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen das Mittel bestimmt: das Streben auf dasjenige Beschaffungsgut, das als kleinstes Mittel der Beschaffung gilt. Soll die Beschaffung durch Arbeit erfolgen, so wird das beste Werkgut begehrt und beschafft — soll sie durch Tausch erfolgen, so wird Geld beschafft.

Je mehr sich die Gesellschaftswirtschaft entfaltet, d. h. in je größerer Extensität der Integrierung und in je größerer Intensität der Differenzierung sie sich um ihren Markt zentriert, um so mehr tritt das Tauschmittel, der allgemeine Wertrepräsentant, das Geld, in den Vordergrund des wirtschaftlichen Strebens. Denn hier dienen auch die Werkgüter in der Regel nicht mehr dazu, ihrem Besitzer für die eigene Personalwirtschaft letzte Güter zu beschaffen, sondern sie dienen ihm dazu, Tauschgüter, d. h. Güter der Beschaffung, zu beschaffen, mit denen man sich Geld und durch dessen Vermittlung erst seine letzten Verwendungswerte beschafft.

In der reinen Wirtschaft, wo grobe, dauernde, klassenbildende Unterschiede der Einkommen und Vermögen unmöglich sind, kann das Bewußtsein niemals verloren gehen, daß das Geld nur Mittel zum Zwecke, nicht Selbstzweck ist. Es vertritt eine in ziemlich engen Grenzen bestimmte Wertskala des Bedarfs, den „anständigen Lebensunterhalt“,

d. h. einen Inbegriff von letzten Gütern. Das war z. B. in der reinen Wirtschaft des hohen Mittelalters der Fall, darüber scheinen sich sämtliche Kenner der Zeit einig zu sein. Sombart konstatiert ausdrücklich, daß Bauer, Handwerker und Kaufmann jener Zeit, im Gegensatz zur kapitalistischen Wirtschaft, nur nach einer anständigen „Nahrung", aber nicht nach mehr strebten; Knapp stellt fest, daß der „Erwerbstrieb dem Mittelalter fremd war"; und Karl Marx drückt dasselbe in seiner Weise aus, wenn er sagt, daß in jener Zeit der „einfachen Warenproduktion" der Produktionsprozeß nach der Formel W — G — W (Ware — Geld — Ware) verlief, während er in der kapitalistischen Gesellschaft nach der Formel G — W — G verläuft, vom Gelde ausgeht, um zum Gelde, dem eigentlichen Endzweck des Kapitalisten, zurückzukehren.

In der Tat ist dieser Gegensatz vorhanden. Natürlich strebt auch der Inhaber kapitalistischer Machtpositionen in letzter Linie nach Verwendungswerten, und es entzieht sich der Kompetenz der Ökonomik auch hier die Feststellung, nach welchen von diesen Werten er begehrt: aber dieser letzte Zweck steht ihm doch viel weniger vor dem Bewußtsein. Vielmehr erscheint ihm immer mehr das Mittel als Selbstzweck, der Erwerb von Geld und Geldeswert als des allgemeinen Wertrepräsentanten, als des Mittels, um nicht bestimmte, sondern unbestimmte letzte Werte beschaffen zu können. Wenn ein Beispiel erlaubt ist: wer durch ein Gitter hindurch ein nicht allzu nahes Objekt, z. B. ein Haus, betrachtet, kann nur entweder das Gitter oder das Haus scharf sehen, weil unsere Augen so gebaut sind, daß wir jeweils nur auf eine bestimmte Entfernung einstellen, „akkommodieren", können. Wir sehen entweder das Gitter scharf und das Haus schattenhaft, oder umgekehrt. Ähnlich stellt in der reinen Wirtschaft der economical man sein geistiges Auge auf die Verwendungsgüter ein, die seinen anständigen Lebensunterhalt zusammensetzen, und nicht auf das Geld, das hier nur als Beschaffungsmittel Bedeutung hat: aber in der kapitalistischen Wirtschaft stellt der economical man im Gegenteil auf das Mittel ein, das ihm als Zweck erscheint, und sieht die letzten Werte nur schattenhaft, die damit erworben werden können. Denn hier, wo die gröbsten Unterschiede des Einkommens und Vermögens bestehen, repräsentiert das Geld die Verfügung über einen ganz unbestimmten Inbegriff von Gütern und Diensten aller Art.

Darum herrscht in der kapitalistischen Gesellschaft auch in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Menschen der „Erwerbstrieb", die „Habsucht", die „auri sacra fames", Luthers „Fockerei" (eine von dem Namen der größten zeitgenössischen Exploiteure, der Fugger, ab-

geleitete Wortbildung). Das gilt von jeder Form der kapitalistischen Gesellschaft, von der kapitalistischen Sklavenwirtschaft ebenso wie der uns umgebenden kapitalistischen Verkehrswirtschaft: und es zeugt für den Ursprung unserer Wirtschaft aus dem politischen Mittel, daß dieser schrankenlose Erwerbstrieb sie beherrscht, der sich sonst nur in den politischen Beziehungen auswirkt, in der Plünderung durch das unentfaltete politische Mittel, den Raub, und in der bis zur Grenze der Leistungsfähigkeit gehenden Besteuerung durch das entfaltete politische Mittel, den Staat.

Wir haben in der methodologischen Grundlegung, bei der Auseinandersetzung mit der historischen Schule, bereits festgestellt, daß unter den Verhältnissen der kapitalistischen Wirtschaft der economical man, der immer das jeweilig kleinste Mittel wählt, die Tracht des homo sapiens lombardstradarius trägt. Hier in der Tat, aber auch hier allein, sind die Bedingungen gegeben, unter denen der Erwerbstrieb in seiner reinen, krassen Gestalt die wirtschaftlichen Zwecksetzungen des „Kapitalisten" bestimmt.

Nirgend kann diese psychologische Motivation sich reiner auswirken als auf dem Markte der Machtpositionen. Hier erreicht das wirtschaftliche Streben nach dem kleinsten Mittel zum größten Erfolge seine genaueste quantitative Bestimmtheit in Kalkulation und Spekulation. Der economical man erwirbt eine Machtposition nur dann, wenn ihm die Rechnung wahrscheinlich macht, daß sie ihm mehr einbringt, als sie ihn kostet. Hier lassen sich daher auch die auf die Nachfrageseite der ökonomischen Seltenheit einwirkenden Faktoren prinzipiell bestimmen: es sind nicht, wie auf den Märkten der Verwendungsgüter und -Dienste, unbestimmte „Bedürfnisse" aller Art, die sich befriedigen wollen, sondern ein Bedürfnis ganz bestimmter Art, das Bedürfnis nach Geld und Geldeswert: das Bedürfnis, das die bisherige Systematik das „ökonomische Bedürfnis" schlechthin zu nennen liebt.

II. Psychologie der Konkurrenz.

(Friedlicher Wettbewerb und feindlicher Wettkampf.)

Alle Marktwirtschaft ist Konkurrenz. Darum muß sich die grundverschiedene psychologische Motivation des economical man in der kapitalistischen gegenüber der reinen Ökonomie am klarsten an der Art der Konkurrenz hier und dort enthüllen. In der Tat besteht hier ein überaus starker Gegensatz: in der reinen Ökonomie b e s t e h t

der friedliche Wettbewerb, in der politischen der feindliche Wettkampf.

Ich habe diesen Gegensatz zuerst entdeckt, und zwar bei Gelegenheit einer Untersuchung des Genossenschaftswesens. Ich werde den Gedankengang rekapitulieren, wie er mich zum Ziele geführt hat, und zwar weniger aus sozusagen geschichtlichem Bedürfnis, als aus einem zureichenden Grunde. Die Genossenschaften sind für die deduktive Methodik die besten Untersuchungsobjekte: denn sie sind Verbände von ökonomischen Personen zu lediglich ökonomischen Zwecken; hier waltet grundsätzlich das ökonomische Prinzip ungetrübt, durch keine außerwirtschaftlichen Einflüsse abgelenkt. Und darum wird sich die sozialpsychologische Deduktion aus dem Selbstinteresse, die wir jetzt zu führen haben, auch am besten an diesen freien ökonomischen Einungen studieren lassen.

a) Psychologie der Genossenschaft.

Die althergebrachte Einteilung der theoretischen Nationalökonomie in die Lehren von der Produktion und der Distribution erfüllt die Bedingung einer guten Spezifikation, eine vollständige Disjunktion darzustellen; sie ist erschöpfend.

Aus diesem Grunde erscheint die bis auf den heutigen Tag geltende, davon abgeleitete, Einteilung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in die zwei Gruppen der distributiven und produktiven von vornherein als wohl legitimiert, als die Anwendung des beherrschenden Principium divisionis auf einen Spezialfall. Man rechnet von den existierenden sieben Hauptformen der städtischen Genossenschaften nicht weniger als sechs zu der ersten Gruppe, nämlich die Konsum-, Kredit- und Baugenossenschaft und die sozialwirtschaftlich wenig bedeutsamen drei Arten der sogenannten Handwerkergenossenschaft, die Werk-, Rohstoff- und Magazingenossenschaft. Zu der produktiven Gruppe rechnet man nur eine Form, die Produktivgenossenschaft. Jene beschäftigen sich distributiv, teilen an ihre Mitglieder Lebensmittel, Geld, Wohnungen usw. aus, die letzte ist produktiv tätig. Hier scheint alles klar.

Dennoch ist die Einteilung nicht haltbar. Bei genauerer Betrachtung ordnen sich die Genossenschaften ohne Zwang in zwei ganz anders zusammengesetzte Gruppen, die sich voneinander durch ihren buchstäblich polar entgegengesetzten Entwicklungsgang unterscheiden. Die Glieder der ersten Gruppe weisen in der Mehrzahl der Fälle ein überaus leichtes und schnelles Gedeihen auf, während die der zweiten Gruppe nur in sehr

seltenen Fällen zu einem gewissen, immer beschränkten Gedeihen gelangen. — Jene zeigen überall das Bestreben, durch Erleichterung des Beitritts den Mitgliederbestand ad maximum zu vermehren, — diese zeigen in dem Maße, wie sie sich entwickeln, das entgegengesetzte Bestreben, den Beitritt nach Möglichkeit zu erschweren, indem sie sich formell oder doch praktisch sperren, — jene bewahren die der Genossenschaft adäquate sogenannte demokratische Verfassung, — die diese wieder schnell durch eine autokratische ersetzen.

Zu der ersten Gruppe, nennen wir sie vorläufig die „offene", gehören von den städtischen Genossenschaften fünf, nämlich die sämtlichen Glieder der „distributiven" Gruppe mit einziger Ausnahme der Magazingenossenschaft. Diese bildet mit der industriellen Produktivgenossenschaft die zweite, nennen wir sie vorläufig die „gesperrte" Gruppe. Merkwürdigerweise aber muß die l a n d w i r t s c h a f t l i c h e Produktivgenossenschaft von ihrer industriellen Schwester getrennt und der „offenen" Gruppe zugeteilt werden. Und noch merkwürdiger ist, daß eine historische Form der Gewerbegenossenschaft, die Zunft, in ihrer ersten Periode, die bis etwa zum Jahre 1400 reicht, der offenen, und in ihrer zweiten Periode, bis zum Beginn der Gewerbefreiheit, der gesperrten Gruppe angehört.

Ein „natürliches System" der Genossenschaften müßte diesen vitalen, sozusagen biologischen Gegensätzen entsprechen. Darum muß das geltende System, das Zusammengehöriges auseinanderreißt und Fremdartiges zusammenreiht, falsch sein. Und in der Tat zeigt denn auch, wie ich schon andeutete, eine etwas genauere Betrachtung, daß hier nur mittels einer groben Erschleichung der Schein einer zureichenden, disjunktiven Einteilung hervorgerufen worden ist. Man hat mit dem Begriff der „Distribution" eine logische Volte geschlagen. Das Wort als Gegensatz zur Produktion bedeutet die Summe der Gesetze, nach denen sich die V e r t e i l u n g des Gesamtgütervorrats auf die drei sozialen Klassen der vorwiegend von Kapitalgewinn, vorwiegend von Grundrente, vorwiegend von Arbeitslohn lebenden Menschen vollzieht: hier aber ist es in einem ganz anderen Sinn gebraucht. Hier bedeutet es den Akt der A u s t e i l u n g der durch jene Gesetze bestimmten Anteile an die einzelnen. Dieser Akt aber, das ist die übereinstimmende Lehre aller Schulen, ist der letzte Akt der P r o d u k t i o n : der Schlächter, der ein Stück Fleisch, der Kleinhändler, der Lebensmittel, der Bankier, der Geld an seine Kunden aushändigt, sind sämtlich in dieser Tätigkeit nicht Distribuenten, sondern Produzenten. In dieser Bedeutung sind also Produktion

und Distribution nicht Gegensätze, sondern identisch, und es ist nicht angängig, sie als principium divisionis zu verwenden.

An die Stelle dieses falschen Systems ein richtiges, „natürliches“, zu setzen, wird nicht ganz leicht sein. Keinesfalls zeigt sich auf den ersten Blick eine zureichende Lösung. Der paradoxe Gegensatz der industriellen zur landwirtschaftlichen Produktivgenossenschaft, und vor allem das noch seltsamere Verhalten der Zunft in ihren zwei Perioden lassen wenig Hoffnung, das Problem im ersten Sprunge zu lösen.

Wir werden uns daher der Lösung schrittweise nähern müssen, indem wir die einzelnen sich natürlich ergebenden Untergruppen gesondert betrachten. Wenn wir z. B. die städtischen Genossenschaften der Gegenwart allein ins Auge fassen, so ergibt sich uns sofort eine völlig befriedigende, disjunktive, erschöpfende Einteilung: die fünf Genossenschaften der offenen Gruppe sind Vereinigungen solcher wirtschaftenden Personen, die durch gemeinsamen Kauf Waren vom Markte nehmen, um sie im inneren Kreise der Mitglieder wieder zu verteilen. — Die beiden Glieder der gesperrten Gruppe aber, Produktiv- und Magazingenossenschaft, sind, genau entgegengesetzt, Vereinigungen solcher wirtschaftenden Personen, die im inneren Kreise Waren herstellen, um sie dann zum gemeinsamen Verkauf auf den Markt zu bringen. Kurz, jene sind Genossenschaften von Käufern, diese von Verkäufern.

b) Käufer und Verkäufer.

Mit diesem Ergebnis ist der weitere Gang der Untersuchung vorgeschrieben. Der Schlüssel des Problems muß in der wirtschaftlichen Psychologie der Käufer einer-, der Verkäufer andererseits gesucht werden.

Die Psychologie der Käufer und Verkäufer ist bereits von der klassischen Theoretik nach einer besonderen Richtung hin für die Wissenschaft verwertet worden; sie leitete aus den hier bestehenden Gegensätzen die großartige Theorie von der Konkurrenz als der Selbststeuerung der Marktwirtschaft ab, die wir kennen.

Diese Theorie reicht nicht aus. Sie beobachtet nur das Interessenverhältnis zwischen dem einzelnen Käufer und dem einzelnen Verkäufer und zwischen der Gesamtheit der Käufer einer Ware und der Gesamtheit der Verkäufer derselben Ware. Aber sie fragt nicht nach dem Interessenverhältnis, das zwischen dem einzelnen Käufer und den anderen Käufern derselben Ware — und auf der anderen Seite zwischen dem einzelnen Verkäufer und den anderen Verkäufern derselben Ware

besteht. Und doch walten hier die bedeutsamsten Unterschiede, ja Gegensätze. Diese Unterschiede sind die folgenden:

Der Käufer — wir sprechen hier lediglich vom „letzten“ Verzehrer, nicht etwa vom Wiederverkäufer, der eben Verkäufer ist — ist am Preise sehr vieler Waren interessiert, und zwar nicht nur aller derer, die er gewohnheitsmäßig zu seinem Lebensstandard braucht, sondern auch aller derer, die er als Ersatzmittel brauchen kann, wenn eins seiner Bedürfnisse zu hoch im Preise gestiegen ist. Darum ist, mit Ausnahme des einen extremen Falles einer Hungersnot, durch die Preissteigerung einer dieser vielen Waren niemals seine Existenz, sondern immer nur sein Komfort bedroht. Er mag entbehren, vielleicht hart entbehren, wenn er eines seiner gewohnten Bedürfnisse nur in beschränktem Maße oder gar nicht erlangen kann und sich mit Ersatzmitteln minderer Schätzung, geringeren Grenznutzens, begnügen muß: aber seine Existenz ist nie in Frage.

Im schärfsten Gegensatz dazu ist das Interesse des Verkäufers — wir sprechen hier lediglich von dem städtischen Verkäufer der kapitalistischen Gesellschaft — mit dem Preise nur weniger, meist einer einzigen Ware und deshalb unlösbar verknüpft: derjenigen, die er herstellt oder zum Zwecke des Wiederverkaufs gekauft hat.

Dieses verschiedene Interesse an der einzelnen Ware zeigt sich nun als fernerer Unterschied zwischen Käufer und Verkäufer beim Preiskampf um den Profit.

Der Käufer ist nur an derjenigen Profitsumme interessiert, die auf das Warenquantum fällt, das er selbst verwenden wird; das ist eine individuelle und sehr enge Begrenzung. Der Verkäufer aber ist am Gesamtprofit, d. h. an derjenigen Profitsumme interessiert, die auf das gesamte, von ihm zu Markte gebrachte Warenquantum entfällt. Das ist eine gesellschaftliche und sehr weite Begrenzung, ist für den einzelnen praktisch unbegrenzt.

Und daraus ergeben sich nun die bedeutsamsten Gegensätze zwischen dem Verhältnis des einzelnen Käufers zu der Gesamtheit der Käufer einerseits — und des einzelnen Verkäufers zu der Gesamtheit der Verkäufer andererseits, Gegensätze, von denen die ältere Doktrin nichts bemerkt hat, die aber für unser Problem von der polar verschiedenen Haltung der Käufer- und Verkäuferverbände entscheidend sind.

Wir werden die Frage an den charakteristischen Grenzfällen studieren, die das Interesse der beiden Kategorien am stärksten anregen, die Psychologie der Käufer bei steigendem, die der Verkäufer bei fallendem Preise.

Bei steigendem Preise hat die gesamte Käuferschaft ein Interesse daran, das Angebot vermehrt, oder die Nachfrage vermindert zu sehen. Auf die Mehrung des Angebots hat kein Mitglied der Käuferschaft als solches unmittelbaren Einfluß. Die Gesamtheit kann also von ihren Mitgliedern nicht mehr erwarten, als daß jeder einzelne dasjenige tut, was er allein vermag, nämlich durch Einschränkung seines eigenen Konsums die Gesamtnachfrage soviel wie möglich zu vermindern.

Genau zu dieser Handlung treibt nun den einzelnen Käufer sein privates Interesse, ja, in der Regel ein unwiderstehlicher Zwang. Soll sein Gesamtbudget nicht in Verwirrung geraten, so muß er bei steigendem Preise einer der ihn interessierenden Waren seinen Verbrauch einschränken, indem er entweder weniger davon ankauft oder sich mit Ersatzmitteln behilft.

Gesamtheit der Käufer und Einzelkäufer sind also durchaus solidarisch.

Betrachten wir nun die Verkäuferschaft:

Als Gesamtheit hat sie das Interesse, daß bei sinkendem Preise das Angebot fällt oder die Nachfrage wächst. Auf die letztere hat kein Mitglied der Verkäuferschaft als solches unmittelbaren Einfluß. Die Gesamtheit kann also von ihren Mitgliedern nicht mehr erwarten, als daß jeder einzelne dasjenige tut, was er allein vermag, nämlich durch Einschränkung seiner eigenen Produktion das Gesamtangebot soviel wie möglich zu vermindern.

Genau zu der entgegengesetzten Handlung treibt aber den einzelnen Verkäufer sein privates Interesse, ja, in der Regel ein unwiderstehlicher Zwang, nämlich: seine eigene Produktion und dadurch das Gesamtangebot soviel wie möglich zu vermehren. Und zwar aus folgendem Grunde:

Das Einkommen des kapitalistischen Verkäufers (Unternehmers) ist, wie wir sahen, abgesehen von seinem Unternehmerlohn, das arithmetische Produkt aus zwei Faktoren: der an der Wareneinheit realisierte Profit multipliziert mit der Zahl der verkauften Wareneinheiten. Er kann diesen seinen „Gesamtprofit" auf zwei verschiedene Weisen vermehren: durch Erhöhung des Preises der Einheit — oder durch Vermehrung der verkauften Einheiten.

Wozu wird er sich bei sinkendem Preise entschließen? Soll er lieber weniger Einheiten zu höherem Preise oder mehr Einheiten zu niedrigerem Preise verkaufen? Welche Handlungsweise gebietet ihm sein Interesse?

Wo der Verkäufer seinen Markt monopolistisch beherrscht, oder wo die Verkäufer sich vertragsmäßig zu einer einheitlichen Produktions-

und Preispolitik verbunden haben, wie in Kartellen, Syndikaten und Trusts, wird der Verkäufer den Weg wählen können, die Produktion einzuschränken und den Preis zu halten. Wo aber weder Monopol noch Abrede bestehen, wird er den anderen Weg einschlagen *müssen*. Denn er hat keinerlei Gewähr dafür, daß seine Konkurrenten ihm auf dem ersten Wege folgen werden. Im Gegenteil: er kann fast mit Sicherheit annehmen, daß sie, wenn er seine Produktion einschränkt, ihre eigene um so stärker anspannen werden, um ihren eigenen Gesamtprofit so hoch wie möglich zu halten: dann aber wird er selbst weniger Wareneinheiten zu dem geringeren Preise verkaufen, und sein Gesamtprofit wird von beiden Seiten her gemindert. Beschreitet er aber den zweiten, ihm offenen Weg, sein Angebot ad maximum zu vermehren, so hat er die Möglichkeit, seinen Gesamtprofit hochzuhalten, indem er entsprechend mehr Wareneinheiten zu dem gesunkenen Preise anbringt; und darüber hinaus die Chance, seine Konkurrenten aus dem Markte zu werfen und das Monopol zu erringen, das ihn allein für alle Zukunft vor der Wiederholung so gefährlicher Komplikationen schützen kann, und das ihm gestatten wird, die Kriegsentschädigung von dem ihm dann ohne Widerstand ausgelieferten Zehrer einzuziehen. Er wird also in der Regel gezwungen sein, genau das Gegenteil dessen zu tun, was die Gesamtheit der Verkäufer wünschen muß. *Hier sind Gesamtheit und Einzelner nicht solidarisch, sondern ihre Interessen laufen sich schnurstracks entgegen.*

Damit ist unser Teilproblem gelöst: das grundverschiedene Schicksal der Käuferverbände einerseits und der Verkäuferverbände andererseits folgt mit Notwendigkeit aus der Harmonie der ersten, und der Disharmonie der zweiten.

Das ist nicht bloß von theoretischem Interesse. Wohlwollende Philanthropen haben seit einem Jahrhundert immer wieder Kraft und Geldmittel daran gesetzt, die industrielle Arbeiter-Produktivgenossenschaft ins Leben zu rufen, von der selbst ein so nüchterner Denker wie Schulze-Delitzsch sich nicht viel weniger als die Lösung der sozialen Frage versprach: hier liegt der Beweis, daß alle solche Versuche notwendig scheitern müssen, und man darf hoffen, daß kostbare Mittel nicht mehr in den Dienst dieser Utopie gestellt werden.

Aber weit über dieses praktische Ergebnis hinaus reicht die theoretische Tragweite der hier gewonnenen Erkenntnis. Zunächst räumt sie mit der Fabel vom „genossenschaftlichen Geist“ auf. Man hat den Pionieren der Konsumgenossenschaft besondere moralische Qualitäten nach-

gerühmt und auf der anderen Seite den Begründern der Produktivgenossenschaft ihren Mangel an diesen Qualitäten zum schweren Vorwurf gemacht. Mit unserem Nachweis, daß der genossenschaftliche Geist nicht die Ursache des Erfolges der Käufergenossenschaft, sondern die Folge ihrer harmonischen Grundorganisation ist, ist die moralische Wertung aus dieser Frage ausgeschaltet. Soweit ich sehen kann, ist es hier zum ersten Male gelungen, die Handlungsweise von Menschen als streng durch ihre gesamte Umwelt determiniert zu verstehen, und das erschließt die Aussicht, daß dasselbe auch in anderen Fällen, und vielleicht nicht nur auf dem Gebiete der menschlichen Wirtschaft, gelingen könnte.

Für die Lehre von der Marktwirtschaft aber ergibt sich schon jetzt ein Resultat, das zwar nicht so weite Perspektiven erschließt, wie die soeben angedeuteten, das aber weit über die Aufklärung des speziellen Problems hinausgeht, das wir lösen konnten.

Der von uns erschlossene Gegensatz zwischen den Käufern und Verkäufern gilt nämlich nicht bloß für die organisierten Verbände, die Genossenschaften, sondern für jedes zufällige Aggregat. Und so fällt von hier aus ein ganz neues Licht auf das Wesen der Konkurrenz im allgemeinen.

Wir beginnen zu verstehen, warum ganz im allgemeinen die Konkurrenz der Käufer einen anderen, ungleich friedlicheren Charakter hat, als die der Verkäufer. Käufer z. B. teilen sich willig günstige Bezugsquellen mit, während Verkäufer alle Vorteile der Produktion und des Absatzes ängstlich geheim zu halten pflegen. Das liegt daran, daß die Verkäufer sich schon unter den gewöhnlichen Verhältnissen der kapitalistischen Gesellschaft in der Lage befinden, in der sich die Käufer nur in dem einen äußersten Falle einer Hungersnot befinden: daß von dem Preise der einen Ware, mit der ihr Interesse unlösbar verknüpft ist, nicht bloß ihr Komfort, sondern ihre Existenz abhängt. Der Unterschied der Motivation und der daraus sich ergebenden Massenhandlung ist so groß, daß man gut tun wird, beides terminologisch zu scheiden, statt es unter dem einen Ausdruck „Konkurrenz" zusammenzufassen und dadurch die charakteristischen Unterschiede zu verwischen und die Verständigung zu erschweren. Ich habe vorgeschlagen, die Konkurrenz, wie sie unter den Käufern herrscht, als den „friedlichen Wettbewerb" von der anderen Art, dem „feindlichen Wettkampf", zu trennen.

c) Gewerbetreibende und Landwirte.

Sehen wir nun zu, wieweit unsere Teillösung uns dazu verhilft, nun auch die nicht-städtischen Genossenschaften der Gegenwart und die paradoxe Entwicklung der Zunft zu verstehen. Sprechen wir zunächst von der landwirtschaftlichen Produktivgenossenschaft. Warum ist sie „offen“, während ihre Schwester von der Industrie zu der Gruppe der „gesperrten“ rechnet?

Die Antwort lautet, daß die wirtschaftliche Motivation der landwirtschaftlichen Verkäufer eine sehr weitgehende Ähnlichkeit, wenn nicht volle Identität, zeigt mit derjenigen der Käufer:

Darauf deutet schon der Charakter der Konkurrenz zwischen den Landwirten hin, die, wie wir wissen, alle Kennzeichen des friedlichen Wettbewerbes, aber kein einziges des feindlichen Wettkampfes aufweist. Es ist bekannt, daß die Landwirte, sehr im Gegensatz zu den Industriellen, mit größter Bereitwilligkeit sich technische Errungenschaften und günstige Bezugsquellen mitzuteilen pflegen. Offenbar darf man auch den auffällig festen Zusammenhalt ihrer politischen Verbände auf den Mangel trennender wirtschaftlicher Gegensätze zurückführen, der hier zutage tritt.

Diese Harmonie beruht darauf, daß die Landwirte in ihrem Verhalten gegeneinander genau so motiviert sind wie die Käufer. Auch zwischen ihnen besteht nicht der feindliche Wettkampf, sondern der friedliche Wettbewerb:

Der Konkurrenzkampf in der Industrie wird, abgesehen von ungesetzlichen und unmoralischen Mitteln, allein geführt durch Unterbietung im Preise. Diese Unterbietung ist nur möglich auf dem Boden der Preisbildung, der die Gewerbe trägt. Auf die Dauer wird hier der Preis bestimmt durch die Reproduktionskosten der Wareneinheit in dem bestausgestatteten Betriebe, der zu gleichen Bedingungen auf dem Markte zur Konkurrenz zugelassen ist, sei er nun der am günstigsten gestellte durch seinen Standort (Marktnähe, billige Arbeitskräfte, billige Produktionsmittel, günstige Verbindungen) oder durch seine kapitalistische Ausstattung oder schließlich durch Genie oder Energie seines Leiters. Hier also tendiert die Entwicklung regelmäßig auf Senkung des Preises mit dem Wachstum der Bevölkerung, mit dem Fortschritt der Arbeitsteilung, mit der Entwicklung der Technik. Die Preisbildung erfolgt mehr durch Angebot der Warenproduzenten als durch Nachfrage der Kundschaft. Damit soll gesagt sein, daß die Kundschaft die niedrigeren Preise auf die

Dauer — vom einzelnen Markte mit seinem Zufallsverhältnis von Angebot und Nachfrage ist nicht die Rede — weniger erzwingt als akzeptiert: das bestimmende Moment der Preisbildung ist die Konkurrenz der Verkäufer, die sich unter-, nicht die der Käufer, die sich überbieten.

Ganz anders in der Landwirtschaft! Hier wird der Preis auf die Dauer bestimmt durch die Reproduktionskosten der Wareneinheit in dem schlechtest ausgestatteten Betriebe, der zur Versorgung des Marktes unter den gegebenen Verhältnissen noch beitragen muß, sei er nun der am ungünstigsten gestellte durch seinen Standort (höchste Transportkosten) oder durch die Qualität seines Bodens. Hier also tendiert die Entwicklung regelmäßig auf Hebung des Preises mit dem Wachstum der Bevölkerung, dem Anschwellen der Städte, d. h. des Marktes für das Urprodukt. Die Preisbildung erfolgt hier mehr durch Nachfrage der Kundschaft als durch Angebot der Erzeuger. Damit soll gesagt sein, daß auf die Dauer — vom einzelnen Markte mit seinem Zufallsverhältnis von Angebot und Nachfrage ist auch hier nicht die Rede — die Erzeuger die höheren Preise weniger erzwingen als akzeptieren; das bestimmende Moment der Preisbildung ist die Konkurrenz der Käufer, die sich über-, nicht die der Verkäufer, die sich unterbieten.

Hier interessiert uns vor allem, wie sich das Verhalten der Verkäufer der industriellen Ware zueinander dort, der landwirtschaftlichen zueinander hier gestaltet.

In der Industrie erstrebt jeder kapitalistische Warenproduzent — für die „reine Ökonomie" bestehen andere Gesetze, wie sich zeigen wird —, seine Gegner aus dem Markte zu werfen. Seine Waffe ist die Unterbietung. Durch Unterbietung expropriiert der Manufakturenleiter den Handwerker, der Fabrikbesitzer beide, der große Kapitalist den kleinen. So wachsen die Betriebe zu immer größerer Stufenleiter, das Kapital *konzentriert* sich mehr und mehr, d. h. es wächst durch Anhäufung des Profits; — und es *zentralisiert* sich mehr und mehr, d. h. es wächst durch Assoziation vieler Kapitale zu einem Gesamtkapital.

Da in der Landwirtschaft von Unterbietung im Preise — abgesehen von einzelnen Konjunkturen auf vereinzelten Märkten — gar keine Rede ist, so fehlt dieser einzige Motor des Preiskampfes hier gänzlich. Der einzelne Besitzer, und sei er der größte Magnat, hat gar keine Möglichkeit, den Marktpreis für Korn und Fleisch auf die Dauer zu erniedrigen; denn seine Produktion verschwindet als ein Tropfen im Meere der Gesamternten. Verkauft er, was er hat, unter dem Marktpreise, so macht er lediglich dem Spekulanten oder Müller ein Geschenk und beeinflußt allen-

falls einen vereinzelten Lokalmarkt damit; aber an den Marktpreis selbst rührt er nicht auf die Dauer: denn den bestimmt das Verhältnis von Gesamtnachfrage und Gesamtangebot. Nur ein Weltgetreidetrust könnte eine Zeitlang den Preis beeinflussen: und auch ein solcher würde kaum auf Unterbietung der Außenstehenden hinarbeiten; seine Verluste ständen in keinem Verhältnis zu dem möglichen Gewinne.

Unter diesen Umständen besteht auch gar nicht die Absicht der Unterbietung, besteht gar nicht die psychologische Stimmung zum Konkurrenzkampf unter den Landwirten. Wo keiner des andern Konkurrent ist, wo keiner hoffen kann, durch Niederzwingung seiner Genossen das Monopol des Marktes zu erringen und die Preisbestimmung der Ware in die Hand zu bekommen, stehen sich die Menschen als Warenverkäufer ökonomisch mit ganz anderer Gesinnung gegenüber. Wie sie sich sozial gegenüberstehen, ist eine andere Frage. Aber jeder gönnt dem andern den höchsten Marktpreis, weil er selbst ihn erhält und nur dann erhalten kann, wenn der Nachbar ihn erhält.

Auch die übrigen Kennzeichen der „Käufer" treffen auf den Bauern zu. Er ist wie jener am Preise vieler verschiedener, nicht wie der Unternehmer, einer einzigen Ware interessiert; und darum ist sein Interesse mit dem Preise der einzelnen nur locker verknüpft. Er erzeugt verschiedene Zerealien, Stroh, Heu, Kartoffeln, Eier, Schlacht- und Nutzvieh, vielleicht Holz, Torf, Wein, Obst usw. Sinkt der Preis der einen Ware, so mag die andere steigen; er kann den Schlägen der Konjunktur ausweichen, weil er, ganz wie der Käufer, Ersatzmittel hat; denn er wird mehr als gewöhnlich von dem verzehren, was im Preise fiel, mehr von dem verkaufen, was im Preise stieg. Aber, mag auch alles im Preise fallen: die Existenz des unverschuldeten Bauern ist bei keiner normalen Marktlage bedroht, so wenig wie die des Käufers bei normaler Marktlage; er mag nur gerade wie der Käufer zeitweilig in seinem Komfort leiden, während die Existenz auch des unverschuldeten städtischen Unternehmers durch eine ungünstige Marktlage vernichtet werden kann.

Wir haben also eine sehr weitgehende Ähnlichkeit, wenn nicht volle Identität, der psychologische nMotivation des Konsumenten einer-, des Bauern andererseits. Und dadurch erklärt sich die paradoxe Tatsache, die bisher nicht aufgeklärt werden konnte, daß die landwirtschaftlichen Genossenschaften, auch die Produktivgenossenschaft landwirtschaftlicher Arbeiter, im schärfsten Gegensatz zu den industriellen, immer gediehen sind und nie degenerierten. Auch hier bestimmt die Solidarität des Einzelinteresses mit dem Gesamtinteresse das Schicksal dieser Einungen.

d) Die Zunft der reinen und der politischen Ökonomie.

Wir haben hiermit einen Schritt weiter zu unserem Ziele getan, indem wir feststellten, daß Fälle vorkommen, in denen auch Verkäufer in wirtschaftlicher Interessenharmonie stehen können, so daß auch Verkäuferverbände „offen“ bleiben können. Wenden wir uns nun zu unserm letzten Teilproblem, der Zunft.

Ihre Entwicklung beweist, daß es Umstände geben kann, in denen auch die Motivation städtischer Verkäufer die gleiche sein kann, wie die der landwirtschaftlichen Verkäufer und der letzten Käufer in Stadt und Land. Was war der Grund, daß bis zum Ende des 14. Jahrhunderts die deutsche Gewerbegenossenschaft „offen“ war, d. h. den Beitritt aller irgend geeigneten Elemente nicht nur erleichterte, sondern sogar zu erzwingen suchte; daß sie sich freudig entwickelte und ihre demokratische Verfassung bewahrte: — was war der Grund, daß sie dann eine „gesperrte“ Einung wurde, dahin kümmerte und autokratische Verfassung annahm?

Wir müssen, wenn wir richtig gerechnet haben, die Ursache in den von uns festgestellten Unterschieden zwischen Käufer und Verkäufer auffinden.

Nirgend anders kann diese Ursache stecken als in dem Verhalten des Verkäufers zum Gesamtprofit. Denn hier fanden wir die einzige Stelle, wo ihm die strenge Determination durch sein wirtschaftliches Milieu so etwas wie eine Wahl übrig ließ: er konnte wenigstens theoretisch darüber „spekulieren“, ob er seinen Gesamtprofit durch Verkauf von wenigen Waren zu hohem, oder von viel Waren zu niederem Preise halten solle; und hier sahen wir die Wurzel der Disharmonie zwischen seinem Interesse und dem der Gesamtheit seiner Mitbewerber.

Wie stand der Zunftmeister vor, wie nach jenem Umschwung zum Gesamtprofit?

Darüber besteht, soweit ich sehen kann, volle Übereinstimmung unter den Meistern der historischen Schule. Vor dem Umschwung bezog der Zunftmeister überhaupt keinen Profit, nicht am einzelnen Stück und natürlich auch nicht am Gesamtprodukt; der Profit ist eine gesellschaftliche Erscheinung, die erst der Zeit nach dem Umschwung, der zweiten Periode der Zunft, angehört.

Die erste Periode aber ist charakterisiert durch eine unseren Begriffen ganz fremde Gestaltung des Marktes der Dienste. Es herrscht eine ganz allgemeine Leutenot im städtischen Gewerbe. Unter solchen Um-

ständen „laufen", um mit der alten Theorie zu sprechen, „immer zwei Meister einem Arbeiter nach und überbieten sich"; der Lohn steht auf die Dauer und im Durchschnitt auf seinem Maximum, d. h. auf dem vollen Werte des Arbeitsertrages; und dem Anwender bleibt somit nichts übrig, als sein eigener, vielleicht sehr hoher Arbeitslohn einer qualifizierten Kraft. Und das ist denn auch genau die Signatur der ersten Zunftperiode.

Wo aber kein Profit existiert, kann der städtische Verkäufer so wenig auf den Gedanken kommen, bei sinkendem Preise seine Produktion auszudehnen, wie der Konsument, bei steigendem Preise seinen Verzehr zu steigern. Er würde sein Einkommen, seinen Arbeitslohn also, und zwar empfindlich, verringern. Ja, wollte er das Unverständige tun, er könnte es aus äußeren Gründen gar nicht; denn ihm fehlt hier die unerläßliche Bedingung, die heute den industriellen Unternehmer befähigt, sein Angebot fast schrankenlos zu vermehren: die Verfügung über beliebig viele Arbeiter. Der gleiche Zustand des Arbeitsmarktes, der die psychologische Bedingung der Produktionssteigerung bei sinkendem Preise, den Profit, ausschließt, schließt auch ihre mechanische Bedingung aus.

So bleibt also dem städtischen Verkäufer in solcher Zeit bei sinkendem Preise nichts anderes übrig, als genau das zu tun, was die Gesamtheit seiner Mitbewerber wünschen muß, nämlich, seine Produktion einzuschränken, genau wie dem Käufer nichts anderes übrig bleibt, als seinen Konsum einzuschränken, wenn der Preis steigt. Gesamtheit und Einzelner sind also solidarisch und darum sind die Verbände der Verkäufer in dieser Epoche „offen".

Darum aber herrscht auch zwischen ihnen nicht der feindliche Wettkampf, sondern der friedliche Wettbewerb. Kein Einzelner kann hier, so wenig wie der Landwirt, daran denken, seine Mitbewerber aus dem Markte zu werfen, um das Monopol zu erringen. Dazu fehlt der Trieb, weil kein Profit existiert, und die Möglichkeit, weil kein Überangebot freier Arbeiter existiert.

Wohl aber kann der Einzelne danach streben, sein Arbeitseinkommen zu vermehren, indem er durch solide und geschmackvolle Arbeit die zahlungsfähigsten Käufer an sich zieht. Und weil dem immer wachen Wettstreben der Menschen der jetzt von uns betrachteten Periode nur dieser eine Weg blieb, darum haben wir damals jene Hochkultur der Handwerkskunst erblühen sehen, die noch heute unser Staunen erweckt, ein sehr erfreulicher Gegensatz gegen den brutalen struggle for

life, den heute unsere Gewerbe mit allen Mitteln der Reklame und des unlauteren Wettbewerbs gegeneinander zu führen gezwungen sind.

In der *zweiten Periode* der Zunft aber herrschen auf dem Markte der Dienste Zustände, denen ähnlich, die unsere heutige Gesellschaftsordnung beherrschen: dauernde Überfüllung mit freien Arbeitern. Auch darüber besteht, soweit ich sehen kann, unter den Historikern keine Meinungsverschiedenheit: nur die Ursache dieser Erscheinung ist zwischen ihnen strittig. Die meisten leiten die Erscheinung malthusisch aus einer allgemeinen „Übervölkerung" ab.

Diese Deutung ist aber unzweifelhaft falsch! Selbst wenn man grundsätzlich Anhänger der Bevölkerungstheorie ist, kann man sie hier nicht heranziehen. Denn der Umschwung fällt zeitlich fast genau mit den ungeheuren Verwüstungen zusammen, die der „schwarze Tod" unter der europäischen Menschheit anrichtete. Die Erklärung ist in ganz anderen Dingen zu suchen, und zwar in einer Umwälzung der Eigentums- und Einkommensverhältnisse auf dem platten Lande. Meine allgemeine Auffassung hat hier geschichtlich die allerstärkste, in der Tat völlig beweisende Stütze.

Der Umschwung der Zunft beginnt und schreitet fort genau in dem Schrittmaß, wie sich das *Rittergut* entfaltet. Bis dahin ist der Boden eingenommen entweder von freien Bauernschaften oder von „Großgrundherrschaften", deren Eigentümer eine bestimmte, nicht steigerungsfähige, rechtlich (im Hofrecht) festgelegte, Grundrente beziehen. Hier erhalten also nicht die „Arbeiter", sondern die *Eigentümer* ein Fixum; *sie* sind es, die „unter konstantem Druck stehen". Die Bodenbebauer aber streichen alle Vorteile der fortschreitenden Kooperation ein, stehen also unter regelmäßig sinkendem wirtschaftlichen Druck, und demgemäß besteht hier unter allen feudalen Mäntelchen in den ökonomischen Beziehungen durchaus die „reine" Wirtschaft: geringe Aus- und Abwanderung, Verdichtung der agrarischen Bevölkerung auf der Fläche, Bewegung zur „natürlichen Hufengröße", d. h. Verkleinerung der Bauernnahrung mit der allgemeinen Kooperation, gesundes Wachstum der Städte, in denen kaum Andeutungen einer Mietsrente existieren, und dennoch rastlose Neubildung immer neuer junger Städte. Der Lohn der Abhängigen steht dicht an oder auf dem vollen Arbeitsertrage, es gibt kaum Andeutungen eines Profits und nur Reste alter, im Feudalsystem begründeter Rente, die aber nicht wächst, sondern im Gegenteil relativ zum Gesamteinkommen und oft sogar absolut stark einschrumpft, nämlich wo sie als Geldrente fixiert ist. Denn alle Münzen

verringern sich im Schrot und Korn, dank der Falschmünzerei der Fürsten.

Von der Mitte des vierzehnten Jahrhunderts an aber bildet sich im deutschen Kolonisationsgebiet im Osten der Elbe und weiter östlich in den Slavenstaaten das moderne G r o ß g r u n d e i g e n t u m aus. Der Adel s p e r r t a l l e s L a n d , das noch nicht von Bauern besetzt ist, und bringt den schon vorhandenen Bauern unter sein Knie. Seine Grundrente steigt, das bäuerliche Einkommen fällt, und fällt allmählich bis auf das physiologische Minimum. Ein Ort konstanten, oder vielmehr sogar steigenden Druckes ist gegeben, die Massenwanderung setzt ein und vermehrt in den Städten die Konkurrenz, während gleichzeitig der Absatzmarkt schwindet: Jetzt „laufen immer zwei Arbeiter einem Meister nach", unterbieten sich, der Lohn steht auf die Dauer und im Durchschnitt auf einem bestimmten sozialen Minimum, dem Anwender bleibt ein stattlicher „Profit", — und nun kann, fast muß er bei sinkendem Preise sein Angebot steigern, um den Gesamtprofit zu halten, kann es auch, weil er über beliebig viele Arbeitskräfte verfügt; die Disharmonie zwischen ihm und der Gesamtheit seiner Mitbewerber ist gegeben; der friedliche Wettbewerb wird zum feindlichen Wettkampf, und die einst „offenen" Verbände sperren sich.

Damit ist das uns gestellte Problem gelöst. Ein natürliches, psychologisch orientiertes, System der Genossenschaften muß sie einteilen entweder nach ihrem Entwicklungsgang in harmonische und disharmonische oder nach der letzten Ursache ihrer verschiedenen Entwicklung in kapitalistische und „sozialitäre" Genossenschaften.

C. Die Störungen der Selbststeuerung.

I. Die Störungen der Distribution.

(Die Kaufkraft.)

Karl Marx hielt den Kapitalismus für ein „gesellschaftliches Produktionsverhältnis". Wir wissen, daß er darin Unrecht hatte: er ist ein „gesellschaftliches D i s t r i b u t i o n s verhältnis". Die primär erkrankte Funktion des Supraorganismus der Wirtschaftsgesellschaft ist die Distribution: die durch das politische Mittel gesetzte primitive Verschiedenheit der Vermögen wirkt sich noch heute, nach Jahrtausenden geschichtlichen Lebens, in der Verschiedenheit der Einkommen aus.

Wenn wir den Begriff der Distribution in ihrem engsten Sinne als den Mechanismus fassen, durch den der Markt einer gegebenen Wirtschaftsgesellschaft sich in die einzelnen Personalwirtschaften entleert, dann kann man im Grunde nicht von einer Pathologie der Distribution sprechen. Denn dann funktioniert sie immer ohne Tadel: jedes ökonomisch wirksame Teilbedürfnis wird immer, auch in der politischen Ökonomie, und hier sogar im Zentrum des Teifuns der Krise, durch den entsprechenden Teilbedarf bedeckt.

Wenn man aber den Gesichtspunkt höher wählt, den Begriff soziologisch faßt, dann erhält er einen größeren Inhalt. Dann fragen wir nach der Ursache der Ungleichheiten, die in der wirksamen Nachfrage der Einzelnen zutage treten, d. h. nach der Kaufkraft, die vor der Marktwirtschaft besteht und ihren regulatorischen Automatismus in Bewegung setzt.

Die wichtigsten Feststellungen, die hier zu machen sind, haben wir in den Kapiteln von der Beschaffung und vom Werte bereits gemacht. Wir kennen die Ursache der Krankheit im politischen Mittel, ihren Sitz (sedes mali) im feudalkapitalistischen Großgrundeigentum, und den Prozeß der Krankheit; wir wissen, wie sich der Lohn der Unterklasse bildet als der um den Monopoltribut gekürzte volle Arbeitsertrag, und haben hier und da die immer traurigen, oft furchtbaren Folgen berührt, die der Druck des Klassen-Monopolverhältnisses auf die freien Arbeiter hervorruft.

So brauchen wir denn den Störungen der Distribution keine eigene Darstellung mehr zu widmen.

Wohl aber haben wir die sekundären Störungen genauer ins Auge zu fassen, die von der primären Störung aus die zweite große Zwillingsfunktion des Supraorganismus, die Produktion, ergreifen, und von hier aus wieder auf die Kaufkraft zurückschlagen.

Denn im Supraorganischen, wie im Organischen ist es unmöglich, daß eine Funktionsstörung isoliert bleibe. „Die Krankheit ist der Prozeß des Lebens unter abnormen Bedingungen.“ Kein Organ und keine Funktion bleibt gesund, wenn ein wichtiger Organkomplex und seine Funktion krank sind. Der immanente Trieb zur Harmonie aller Funktionen wirkt sich aus in der Tendenz zur Ausstoßung der Schädlichkeit und bis dahin zur Ausgleichung der Störung: die Last wird gleichsam gerecht auf alle Teile des Organismus verteilt, damit jeder seinen Anteil trage.

II. Die Störungen der Produktion.

a) Produktivität und Rentabilität.

Weil der kapitalistische Unternehmer im struggle for life des feindlichen Wettkampfes steht, und weil er vom Erwerbstrieb beherrscht wird, klaffen „Produktivität“ und „Rentabilität“ in der kapitalistischen Wirtschaft vielfach auseinander.

Produktivität ist eine Kategorie der Marktökonomik. Das Wort bezeichnet die Fähigkeit einer gegebenen Wirtschaftsgesellschaft, eine bestimmte Menge von Wertdingen niederer Ordnung zu Markte zu bringen. Je höher diese Fähigkeit — und das hängt ceteris paribus von nichts anderem ab als von der Dichtigkeit und dem Kollektivbedürfnis der Bevölkerung und der daraus folgenden Staffel der Kooperation — um so größer ist bei gleicher Verteilung die „Komfortbreite“ jeder einzelnen ökonomischen Person.

Rentabilität ist eine Kategorie der Personalwirtschaft. Das Wort bezeichnet die Fähigkeit einer gegebenen Wirtschaftsperson, aus dem Gesamtarbeitsertrage ihrer Gesellschaft eine bestimmte Menge von Wertdingen niederer Ordnung an sich zu ziehen. Je höher diese Fähigkeit — und das hängt von nichts anderem ab als von der Qualifikation und der Stellung zu einem Monopolverhältnis, um so größer ist ceteris paribus die Komfortbreite der beobachteten Wirtschaftsperson.

1. „Die Harmonie aller Interessen.“

α) In der reinen Ökonomie.

In der reinen Ökonomie müssen privatwirtschaftliche Rentabilität und marktwirtschaftliche Produktivität in der Regel und auf die Dauer zusammenfallen. Das heißt: der von dem Selbstinteresse der Rentabilität beherrschte und gelenkte economical man kann gar nicht anders als so produzieren, wie das der Gesamtheit am nützlichsten ist. Wir haben soeben festgestellt, daß sein Interesse sowohl als Käufer wie als Verkäufer mit dem seiner Konkurrenten um den Einkauf dort und den Verkauf hier identisch ist und ihn zu Handlungen motiviert, die dieser Harmonie entsprechen. Und wir haben im Abschnitt über den Wert festgestellt, daß sein Interesse ihn auch gegenüber seinen Kontrahenten im Tauschverkehr zu den Handlungen motiviert, die der Harmonie entsprechen. Denn die Konkurrenz um den Preis fixiert alle Einkommen auf den Zustand der absoluten, objektiven Äquivalenz, ab-

gestuft lediglich nach der relativen natürlichen Seltenheit der Qualifikation.

Da nun im Marktverkehr die Wirtschaftspersonen nur als Kontrahenten und Konkurrenten mit einander in Beziehung stehen, so ist damit die allgemeine Harmonie auf die Dauer und im Durchschnitt gegeben.

Auf einem isolierten Markte kann freilich aus außer- und unwirtschaftlichen Ursachen einmal auf kurze Zeit und in bezug auf eine beschränkte Interessengruppe eine Disharmonie der beiden Beziehungen eintreten, z. B. bei einer überreichen Ernte. Hier kann nach Kings Regel der Preis des Getreides so tief fallen, daß der Gesamterlös geringer wird als bei einer geringen Ernte. Hier ist also das private Interesse des Bauern an der Rentabilität dem allgemeinen Interesse der Konsumenten an der Produktivität entgegengesetzt.

Indessen zeigt sich gerade hier sehr deutlich, daß diese Interessenspaltung in der reinen Wirtschaft sehr harmlos ist. Denn erstens motiviert sie den Bauern zu keiner disharmonischen H a n d l u n g. Er wird immer, harmonisch, danach streben müssen, seinem eigenen Acker den höchsten Ertrag abzuringen, und nur den Wunsch haben können, daß seine Konkurrenten im Durchschnitt vom Mißwachs betroffen werden: ein Wunsch, zu dessen Erfüllung er nichts beitragen kann. Und zweitens kann der Mindererlös aus einer Überernte den unverschuldbaren Bauern der reinen Wirtschaft niemals schwer treffen. Er wird lediglich die untersten Stufen der Wertskala seines Bedarfs nicht bedecken können und mehr oder weniger an seinem Komfort leiden: aber seine Existenz ist niemals bedroht. Solche Bedrohung trifft nur den verschuldeten Grundeigentümer der politischen Ökonomie, und hier vor allem den Großproduzenten, den kapitalistischen Landwirt, der einen unendlich viel kleineren Teil seines Erzeugnisses selbst verwendet, einen unendlich viel größeren zu Markte bringt, und der schon darum, und ferner aus dem Grunde viel größere Beträge des Gesamtprofits einbüßt, weil er keine „Ersatzmittel“ hat, wie der Bauer: er kann nicht erheblich mehr von dem verzehren, was im Preise sank, und nicht erheblich mehr von dem verkaufen, was im Preise stieg.

Immerhin ist festzuhalten, daß auch in der reinen Ökonomie privates Rentabilitäts- und allgemeines Produktivitätsinteresse nicht immer zusammenfallen: wir haben auch hier im Physiologischen den winzigen Keim des Pathologischen, wie es in der kapitalistischen Ökonomie in ungeheuerlicher „Heterometrie“ zutage tritt.

β) Die Harmonielehre der klassischen Doktrin.

Die Meister der deduktiven Schule haben, wie des öfteren hervorgehoben, die kapitalistische Wirtschaft immer für die reine angeschaut und ihre sämtlichen Störungen lediglich als den unvermeidlichen Reibungskoeffizienten eingeschätzt und dementsprechend als quantité négligeable bewertet. So haben sie denn auch immer die privatwirtschaftliche Rentabilität, und zwar immer diejenige der Klasse, die sie vertraten, naiv der volkswirtschaftlichen Produktivität gleichgesetzt.

Wir werden im vierten kritischen Teil dieses Buches zeigen, daß sowohl das merkantilistische, wie auch das physiokratische System um diese Verwirrung geradezu zentriert sind. Ihren Höhepunkt erreichte die Konfusion bei den Bourgeois-Ökonomen, namentlich bei Malthus, und ihren vulgarökonomischen Epigonen, und hier vor allem bei Bastiat, der den großartigen sozialliberalen Harmonismus Careys für die Klassenzwecke des Großbürgertums umzuformen versuchte, um ihm Waffen gegen den Sozialismus zu liefern, der die „Antinomieen" der kapitalistischen Wirtschaft immer greller beleuchtete. Bastiats „harmonies économiques" und seines Gegners Proudhon „contradictions économiques" bezeichnen schon im Titel den hier klaffenden Gegensatz der Anschauung. Diese bürgerliche Ökonomik hielt die Akkumulation von Privatkapital in den Händen ihrer Klasse gutgläubig für das wünschenswerteste Ziel aller Wirtschaftskunst. Denn: je mehr Kapital, um so größer der „Lohnfonds", um so höher bei gegebener Arbeiterzahl der Lohn! Und darum erschien alles, was die private Kapital- oder Bodenrente erhöhte, als der Gesamtheit höchst heilsam. Diese Theoretiker beglückwünschten die schottischen Magnaten, die ihre Clanverwandten, und die englischen Großgrundbesitzer, die ihre Tagelöhner von ihrem Grundbesitz trieben, um ihn in Schafweide oder Hirschparks zu verwandeln, als edle Vertreter der Gesamtinteressen: denn sie vermehrten dadurch ihre Einnahmen, und das war das wissenschaftlich und sittlich höchste Ziel, dem der Wirtschaftsmensch nachstreben konnte. Aus derselben Auffassung heraus erschien ihnen der grauenhafte Raubbau an der Nation, den der Frühkapitalismus trieb, als „Fortschritt der Zivilisation"; sie sahen nur die Vermehrung der Güter — nach den Menschen hat diese „Chrematistik" stets zu fragen vergessen.

Noch heute erscheint den Nutznießern der Klassenmonopole und ihren wissenschaftlichen Vorkämpfern die private Rentabilität sehr oft als die gemeinwirtschaftliche Produktivität. Noch immer dient diese Gleich-

setzung in allerhand geschickten Trugschlüssen zur Rechtfertigung von klassenpolitischen Maßnahmen und Vorschlägen und zur Verteidigung klassenadvokatorischer Theorien. Ein paar Beispiele: alle schutzzolllüsternen Großproduzenten servieren stets ihren Privatvorteil als den Gemeinnutzen; der Schutz der „nationalen Arbeit" spielt hier immer eine bedeutende Rolle; aber der „nationale Arbeiter" steht in der Regel außerhalb des Blickfeldes. Und so erscheint z. B. unseren Großagrariern die Polonisierung des ganzen Ostens durch die Heranziehung slavischer Arbeiter in der Tat als ein nationales Rettungswerk: denn die „Nation", das sind eben sie selbst, und ihre Existenzgrundlage, die Rente, zu heben, das ist „nationale Gesinnung".

Und ein Beispiel aus dem wissenschaftlichen Meinungskampf: einige Kritiker meiner Malthus-Kritik haben mich mit der Tatsache zu schlagen vermeint, daß Großbritannien heute nicht mehr seine Einwohner ernähren könne. Verwechslung zwischen Produktivität und Rentabilität! Denn das Bevölkerungsgesetz behauptet, daß die Landwirtschaft wachsender Völker nicht produktiv genug sei, um sie zu ernähren: in Großbritannien aber hat die Klasse der Eigentümer den Kornbau eingeschränkt, weil er nicht mehr genügend rentabel war. Malthus behauptet, die Landwirtschaft sei auch bei steigenden Preisen niemals genügend produktiv — diese seine vermeintlichen Verteidiger sehen nicht, daß sie in Großbritannien nicht mehr genügend rentabel ist, weil die Preise gefallen sind. Die Beispiele ließen sich vervielfachen.

2. Die Disharmonie der kapitalistischen Wirtschaft.

Die klassischen Theoretiker und ihre Epigonen haben falsch gesehen: die Störungen der Selbststeuerung sind mehr als nur der unvermeidliche Reibungskoeffizient einer harmonischen, sondern sie sind echte pathologische, abnormale Erscheinungen einer durch eine schwere Störung betroffenen disharmonischen Marktwirtschaft. Die einzelnen Wirtschaftspersonen werden zu Handlungen motiviert, die dem Gesamtinteresse zuwiderlaufen, weil das Interesse ihrer privatwirtschaftlichen Rentabilität dem allgemeinen Interesse der Produktivität zuwiderläuft. Diese sozialpsychologische Wurzel der Interessendisharmonie aufgedeckt zu haben, ist eines der unendlich vielen Verdienste Eugen Dührings um die Theorie; seinem geistvollen Schüler Effertz hat die von dem Meister übernommene Scheidung dann manche weiteren Fortschritte auf diesem Zentralgebiete ermöglicht.

Am schärfsten tritt die Disharmonie zwischen Rentabilität und Produktivität hervor im „Dardanariat“, der „rentablen Destruktion“, der Zerstörung von eigenen Gütern zum Zwecke höherer Verwertung des Restes. Die Kehrseite ist die Zerstörung von fremden Gütern, von Maschinen durch Arbeiter, die sich durch sie in ihrer Existenz gefährdet glaubten: solche wilden Ausbrüche sind aus den frühkapitalistischen Epochen vieler Länder bekannt: in Lyon zerstörten die Arbeiter die Webstühle, Papins erstes Dampfschiff nach Effertz die Elbschiffer; in England wird die stürmische Periode des Chartismus durch Zerstörung von Maschinen gekennzeichnet, und noch vor nicht langer Zeit drohten Strikes der Schriftsetzer auszubrechen, als die ersten Setzmaschinen ihren Einzug feierten. Selbst ein Ricardo gab in späterer Zeit zu, daß die Einführung der Maschinerie oft gerade durch die vermehrte Produktivität der Arbeit das Interesse der Arbeiter auf Rentabilität ihrer Dienste verletze.

Der rentablen Destruktion nahe verwandt ist die künstliche Zurückhaltung der bereits möglichen Produktivität aus Gründen der privaten Rentabilität. Alle Preiskonventionen, die auf Seiten der Arbeiter oder der Kapitalisten ein Tauschmonopol für Güter oder Dienste schaffen, verringern die Produktivität, um die Rentabilität zu vermehren. Hier spielt die wichtigste Rolle die Aussperrung des ländlichen Bodens gegen die freie Arbeit und des städtischen Bodens gegen das Wohnbedürfnis. Ihm wird künstliche Seltenheit verliehen, um seinen Preis über den natürlichen Wert zu treiben, der — Null ist. Das ist die Ursache des „Kapitalismus“ überhaupt; des Raubbaues an den Menschen, die bei Überarbeit und Unterernährung „amortisiert“ werden, und des Raubbaues an der Bodenkraft, die mit dem exportierten Getreide und Vieh auf Nimmerwiedersehen verschwindet, weil der Acker die Pflanzennährstoffe nicht im Dünger zurückerhält; der Dünger aber wird in die Flüsse oder ins Meer geleitet, weil es nicht rentabel ist, ihn aufs Land zurückzubringen, denn die Umgebung der Großstädte ist zu klein, um ihn aufzunehmen, und Milliarden Geldwertes jährlich gehen auf diese Weise verloren. Die rentable Bodensperrung ist die Ursache, warum in den Großstädten, diesen charakteristischen Bildungen der kranken Wirtschaft, die Menschen in entsetzlichen Mietskasernen zusammengepfercht werden müssen, um hekatombenweise den chronischen und akuten Volksseuchen zu erliegen: in den Berliner Einzimmerwohnungen war 1885 die Sterblichkeit 163,5, im allgemeinen Durchschnitt 20,1, in den Wohnungen der Oberklasse (über 5 Zimmer) 5,4 per Mille!

Die Spaltung zwischen Produktivität und Rentabilität ist ferner die Ursache der Produktion von solchen Gütern und Diensten, die zwar rentabel sind, aber vor dem Forum des wertenden Verstandes und Gefühls entweder keine nützlichen Wertdinge oder gar Übel darstellen.

Unproduktive, aber rentable Verschwendung ist die Reklame, mit der unsere Kapitalisten ihren Konkurrenzkampf führen: eine ungeheure Vergeudung von Gütern und Diensten. Unproduktive, aber rentable Verschwendung ist die Erzeugung von blinkendem Schund, mit dem die kapitalistische Großindustrie vielfach das solide Handwerk aus dem Markte geworfen hat. Unproduktive, aber rentable Verschwendung vom Standpunkt einer einzelnen Volkswirtschaftsgesellschaft ist die Praxis der zollgeschützten Trusts und Syndikate, ihr Produkt auf dem Weltmarkt zu Verlustpreisen zu verschleudern, um den Teil der Erzeugung zu verwerten, den ihnen der durch die Monopolpreise exploitierte Inlandmarkt nicht abnehmen kann.

„Antiproduktiv", wenn man so die Produktion von „wirtschaftlichen Gütern" bezeichnen darf, die vor dem gesunden Werturteil „Übel" sind, aber rentabel ist die überaus fröhlich blühende Nahrungsmittelverfälschung mit minderwertigen oder nutzlosen oder gar schädlichen Stoffen, und der Geheimmittel- und Geheimkurenschwindel; antiproduktiv, aber hoch rentabel ist die Produktion der alkoholischen Getränke wenigstens in ihrem heutigen enormen Umfang, wo etwa der zehnte Teil der deutschen Arbeitskraft und des deutschen Bodens auf ihre Erzeugung verwendet wird; hoch rentabel und gewiß „Schutz der nationalen Arbeit" war es, als die galizische Schlachta das Gesetz erließ, wonach ihre Arbeiter einen bestimmten Mindestteil des Lohnes in Form von Schnaps nehmen m u ß t e n: ob es „produktiv" war, ist zweifelhaft, wenn man nicht etwa die Produktion von Verbrechern, Irren und Kretins als produktiv bezeichnen will. Hochrentabel, aber nicht gerade produktiv ist jedes andere Trucksystem, das die Arbeiter zwingt oder verführt, einen Teil ihres Lohnes in Waren anzunehmen; ist das System vieler Bergwerke, die Verzimmerung, Lüftung und Berieselung der Schachte so billig wie möglich zu halten, auf die Gefahr hin, daß ein Einsturz oder ein schlagendes Wetter oder eine Kohlenstaubexplosion hunderte von Leben vernichtet, ist das Widerstreben der Kapitalisten gegen teuere Schutzvorrichtungen an ihren Maschinen, ist ihr Widerstreben gegen Verkürzung der Arbeitszeit und Verbesserung der Arbeitsräume; hoch rentabel, aber auch nicht gerade im eigentlichen Sinne produktiv ist die Vergiftung des Volkes mit Schundliteratur, mit Karl May- und Nick Carter-Romanen, mit

Zeitungen, die nichts sind als Annoncenplantagen und Klopffechter von Interessengruppen oder gar von Börsenschwindlern im Großen. Hochrentabel, aber nicht gerade im eigentlichen Sinne produktiv sind auch die Schwänzen und Differenzgeschäfte, mit denen die großen Matadore der Börsen die kleinen und namentlich die Outsiders aussäckeln.

Das Sündenregister ließe sich bis ins Endlose vermehren. Um es mit einem einzigen Wort zusammenzufassen: produktiv ist das ökonomische Mittel, unproduktiv, aber rentabel ist das politische Mittel. Rentabel ist das unentfaltete politische Mittel, das heute Verbrechen heißt, rentabel ist das im Staate entfaltete politische Mittel, das Klassen-Monopolverhältnis für seine Nutznießer, die Oberklasse. Kein Wunder, daß die Grenzen zwischen den beiden Abarten so fließende sind, daß man nicht recht sagen kann, wo das Sittlich-zulässige aufhört, und das Unsittliche, Unanständige, moralisch Verwerfliche anfängt; — und wo dieses aufhört und das Verbrecherische anfängt. Das zynische Wort ist zum Glück nicht wahr, daß man nicht Millionär wird, ohne das Gefängnis mit dem Ärmel gestreift zu haben: aber das furchtbare Wort von Karl Marx ist wahr, mit dem er Angiers Satz erweiterte: „wenn das Geld mit Blutflecken auf einer Wange zur Welt kommt, dann kommt das Kapital zur Welt, über und über mit Blut beschmiert".

b) Die Wirtschaftskrisen.

Die Wirtschaftskrisen haben ihre letzte Ursache — von den Anlässen ist in der Gewerbe- und Handelspolitik zu reden — in der Tatsache, daß der „städtische" Produzent der kapitalistischen Wirtschaft verhindert ist, den Ordres zu gehorchen, die der Markt durch seine Preisgestaltung an ihn ergehen läßt. Er ist gezwungen, seine Produktion zu vermehren, wenn der Preis steigt — aber auch, wenn er sinkt. Dadurch unterscheidet er sich auf das stärkste von dem städtischen Produzenten der reinen Wirtschaft, der in diesem Fall, dem Markte gehorsam, alsbald seine Produktion einschränkt.

1. „Die Anarchie der Produktion."

Was für die kapitalistischen Genossenschaften gilt, gilt in mindestens gleichem Maße für alle Aggregate kapitalistischer gewerblicher Produzenten. Zwischen ihnen besteht der feindliche Wettkampf; sie können und müssen bei sinkenden Preisen ihre Produktion ausdehnen — und das ist die Ursache der Krisen.

Marx und seine Anhänger leiten die Krisen aus der „Anarchie der Produktion" ab. Die gesellschaftlichen Kräfte sind zu groß geworden, um noch länger im Rahmen der bestehenden Eigentumsverhältnisse gehalten zu werden; jeder einzelne Produzent produziert darauf los, unbekümmert um die anderen, angeblich, weil er unfähig ist, den Markt zu übersehen.

Diese Auffassung ist unhaltbar. Sie führt die Anarchie der Produktion auf die Unzulänglichkeit der individuellen Wirtschaftserkenntnis zurück. Aber nicht das ist ihre Ursache. Jeder einzelne Produzent könnte die Marktlage auf das genaueste kennen und beherrschen — ihm bliebe dennoch nichts anderes übrig, als mit sehenden Augen bei sinkendem Preise die Produktion auszudehnen, d. h. seinen eigenen Markt zu verschlechtern, in Anarchie zu versetzen. Der feindliche Wettkampf zwingt ihn dazu.

In der reinen Wirtschaft ist eine allgemeine Krisis offenbar unmöglich. Sinkende Preise müssen sofort Arbeitskräfte anderen Gewerbszweigen zuführen, das Angebot der betreffenden Ware wird sich vermindern, die Nachfrage und die Preise wieder steigen. Oder, wenn ein Gewerbe durch eine völlig veränderte Richtung der Nachfrage ganz in Verfall gerät, (Perrückenmacher, Harnischschmiede, Silberbergbau), dann können wohl stehende Kapitalien verloren werden, aber kein Notstand der Produzenten entstehen. Entweder sterben sie allmählich mit der sinkenden Nachfrage aus oder sie wenden sich der Erzeugung begehrterer Waren zu.

In der kapitalistischen Wirtschaft aber setzt sich die Konkurrenz nicht unmittelbar durch, sondern erst auf Umwegen, mittelbar. Die „kapitalistischen Verkäufer" produzieren gerade bei fallenden Preisen um so toller darauf los, weil dies das einzige Mittel ist, den Gesamtprofit auf der Höhe zu halten. „Und da das alle gleichzeitig tun, galoppiert die Erzeugung selbstmörderisch dem Verbrauch voran; der Verbrauch hinkt der immer schneller galoppierenden Produktion in immer weiterem Abstande nach, bis diese, die nur gedeihen kann, wenn der Verbrauch mit ihr Schritt hält, plötzlich wie ein niedergerittenes Pferd gelähmt zusammenbricht. Allmählich kommt der Verbrauch heran, haucht der Produktion mit einiger Nachfrage neuen Lebensodem ein: und „hurre, hurre, hopp, hopp, hopp!" — nach wenigen vorsichtigen Schritten gehts wieder „fort im sausenden Galopp", bis Kraft und Atem wieder versagen." (Meine „Siedlungsgenossenschaft", S. 518.)

Diese Betrachtung erklärt vollkommen die Entstehung der Krisen und ihre Periodizität.

Noch aber bleibt zu erklären, wie es kommt, daß eine beschränkte Krisis in einem der großen Gewerbszweige zur allgemeinen Krisis werden kann, die alle oder fast alle ergreift.

2. Der Prozeß der Krise.

Betrachten wir einen „Zyklus“ dieser merkwürdigen Erscheinung. Die Zeit des Darniederliegens der Gewerbe nähert sich dadurch ihrem Ende, daß für einen Zweig der Großindustrie sich wieder etwas Nachfrage zeigt, ein Zeichen, daß der Marktmagen endlich diesen Teil der in ihn hineingestopften „Ingesta“ verdaut hat. Damit lebt die Kaufkraft der in diesem ersten Zweige beschäftigten Arbeiter und Unternehmer wieder auf und nimmt die Waren anderer Zweige um so schneller aus dem Markte, weil die Entbehrungen der toten Zeit ihr Bedürfnis nach diesen anderen Waren auf eine überdurchschnittliche Höhe gebracht haben. Sie haben „Hunger“ gehabt und nehmen jetzt, wo der Tisch sich deckt, eine doppelte Mahlzeit. Auf diese Weise teilt sich die Belebung einem Gewerbe nach dem anderen mit, und zwar in immer schnellerem Tempo, weil die Nachfrage jedes neu belebten Gewerbes vorwärts und rückwärts wirkt, bis alle in vollem Flor, in angestrengter Tätigkeit sind: die „Blüte“ ist eingetreten.

Aber wieder wächst für die große Industrie die Kaufkraft des Marktes nur durch Addition, aber die erzeugenden Kräfte durch Potenzierung. Die Preise sinken für irgendeine Hauptware des Marktes, und damit sinkt die Kaufkraft ihrer Erzeuger. Die Unternehmer aber produzieren nur immer um so toller, um den Gesamtprofit zu erhalten und die Konkurrenten niederzuwerfen; das glückt schließlich, die schwächeren decken als wirtschaftliche Kadaver die Wahlstatt, und sie selbst so gut wie ihre Arbeiter stehen ohne Beschäftigung und Einkommen da.

Damit sinkt die Kaufkraft des Gesamtmarktes um die gesamte Nachfrage dieser Brotlosen. Sofort wird das Angebot des nächsten Gewerbes, welches bis dahin gerade der Nachfrage genügt hatte und normale Preise hatte, um diesen Betrag der fortgefallenen Kaufkraft zu groß, und die Preise sinken auch hier. Derselbe Prozeß setzt sich weiter durch, und so teilt sich der Niedergang einem Gewerbe nach dem anderen mit, und zwar in immer schnellerem Tempo, weil die sinkende Kaufkraft jedes Gewerbes vor- und rückwärts wirkt. Überall brechen die schwächeren Betriebe nieder und Menschen stehen mittellos und beschäftigungslos da. Ungeheure stehende „Kapitalien“ gehen verloren, verfallen mit Baulichkeiten, verrosten in Maschinen, verderben als fertige Waren in den

Speichern, werden verwüstet in dem Verfall häuslicher Gebrauchsgegenstände. Und vielleicht noch größer ist der Verlust, der der Wirtschaftsgesellschaft dadurch erwächst, daß Hunderttausende produktiver Kräfte brach liegen und, statt durch ihre Mitarbeit das Einkommen Aller zu erhöhen, durch ihre erzwungene Nurkonsumtion das Einkommen Aller vermindern.

Aber die Schwere dieser Verheerung wird noch gesteigert durch einen anderen Faktor, der allein der kranken Wirtschaft angehört, und den wir jetzt zum ersten Male näher ins Auge fassen müssen, nämlich durch den pathologischen Prozeß, der die Zirkulation ergriffen hat: Das Geld ist plötzlich aus seinem Charakter als Wertmesser in den als Ware umgeschlagen.

Das ist in der reinen Wirtschaft unmöglich: Angebot und Nachfrage müssen sich jederzeit genau ausgleichen, jede Ware, ebenso wie die Goldware selbst, jederzeit nahe an ihrem „natürlichen Marktpreise" stehen. Daß Gold im Verhältnis zu allen anderen Waren plötzlich an Kaufkraft gewinnt, ist in der reinen Wirtschaft undenkbar.

In der kranken Wirtschaft liegen die Dinge anders.

α) Die Absatzkrise.

Wenn das Mißverhältnis zwischen erzeugtem Vorrat und kaufkräftiger Nachfrage offenbar wird, wenn der Tausch gestört wird, weil die Komfortbreite der Masse gesättigt ist; und wenn die Erzeugung dann stockt, weil sie in ihrem eigenen Vorrat erstickt, dann stürzen alle Warenpreise, und es gibt in der ganzen Volkswirtschaft nur eine Ware von universaler Bedeutung, deren Nachfrage ebenso enorm steigt, wie die aller anderen fällt, nämlich das Gold. Diese Ware konnte ja nur Wertmaß werden, weil eine plötzliche Überproduktion unmöglich war; und darum tritt jetzt eine fortwährend wachsende Verschiebung des Tauschwertes von Gold einerseits und Ware andererseits ein: Gold ist in seinen Warencharakter umgeschlagen und zeigt dem erschreckten Produzenten statt des Wertmessergesichtes seines Januskopfes das drohende Medusenantlitz der Ware. Gold wird immer teurer, und Ware immer billiger.

Hier ist ein klassischer circulus vitiosus, in dem sich Ursache und Wirkung fortwährend verstärken. Weil alle anderen Waren im Überangebot vorhanden sind, hat Gold an Kaufkraft gewonnen; weil es an Kaufkraft gewonnen hat, wird es mehr begehrt; darum sinken die Preise weiter und erhöhen die Kaufkraft des Goldes noch mehr, so daß

die Preise wieder sinken; und dieser Prozeß setzt sich solange fort, bis fast der gesamte Tauschverkehr mit einem „Krach“ auseinanderbricht.

Hier liegt der Schlüssel des letzten Geheimnisses der Krisen, das die Vertreter der altliberalen Wirtschaftstheorie nicht lösen konnten, von Tucker und Quesnay bis auf die neueste Zeit. Sie sahen in einer eigentümlichen optischen Täuschung die kranke Wirtschaft mit ihrer Spaltung der Interessen der „kapitalistischen Verkäufer“ für die gesunde Wirtschaft mit ihrer Interessenidentität der „Käufer-Verkäufer“ an. Infolgedessen leugneten sie die Möglichkeit von Krisen überhaupt. Jedes Angebot von Waren sei gleichzeitig Nachfrage nach anderen Waren; jeder, der verkaufe, wolle auch kaufen. Das Geld sei ausschließlich Rechengeld, Tauschvermittler und könne keine Störung verursachen: „Zu beachten ist, daß, sobald ein Produkt erzeugt ist, dasselbe sofort für den ganzen Betrag seines Wertes anderen Produkten einen Absatzweg eröffnet“, sagt Say.

All das ist für die „reine Wirtschaft“ durchaus richtig, aber nicht für die pathologische. Denn hier hat das Produkt durch die sinnlos gesteigerte Produktion bei sinkenden Preisen überhaupt jeden „Wert“ verloren, weil es keiner Nachfrage mehr begegnet, soviel „geronnene Arbeit“ es auch enthält; es „eröffnet zwar immer noch für den ganzen Betrag seines Wertes anderen Produkten einen Absatzweg“, aber dieser ganze Betrag ist gleich Null, und darum der „débouché“ gesperrt. — Und auch hier ist freilich jedes Angebot von Waren gleichzeitig eine Nachfrage, aber nicht nach anderen Verwendungswerten, sondern immer nur eine Nachfrage nach Gold, der einzigen Ware des großen Marktes, die nicht übermäßig produziert werden konnte und daher aus Rechengold in Warengold umschlägt.

β) Die Kreditkrise.

Das allerschlimmste aber dabei ist, daß nun auch die Wertdinge höherer Ordnung, vor allem das Kapital, gerade so an Wert verlieren wie die Wertdinge niederer Ordnung, wenn das Gold im Werte steigt. Das ist der Grund, warum die Absatzkrise sich zur Kreditkrise erweitert. Die Störung ergreift zunächst den Kreditgeldverkehr.

Wie wir wissen, sind Kundenwechsel, Buchforderungen und andere aus dem Tauschverkehr entstehende Verpflichtungen zwar der juristischen Form nach Anweisungen auf Gold, aber dem ökonomischen Inhalt nach

nichts anderes als Anweisungen auf andere Waren. Im Stadium der Kompensation, d. h. in der Zeit der Blüte, geht dieser Tausch: Ware gegen Ware, gemessen an der Goldelle, fast ebenso ungehindert vor sich, wie in der reinen Wirtschaft. Denn auch hier wie dort ist (oder scheint doch wenigstens) jeder kreditfähig, solange die Blüte währt. So vollzieht sich der Austausch glatt: Gold ist nur Wertmesser, Geld nur Rechengeld.

Wenn aber Rechengold in Warengold umschlägt, schlagen auch die Anweisungen auf Rechengold in solche auf Warengold um. Jeder soll mit Gold zahlen, denn Anweisungen auf Waren verlieren Tag für Tag an Wert; Gold aber kann nicht so schnell durch die Kanäle laufen, wie Kreditgeld; es muß gezählt und gewogen und transportiert werden, es läßt sich nicht telegraphisch anweisen usw. So steigt die Nachfrage nach Gold, und steigt sein Preis noch einmal auch aus diesem rein mechanischem Grunde, und so wälzt sich die Lawine der Krise immer vernichtender und schneller über die gesamte Wirtschaft.

Damit nun das Unheil seine volle Größe erreiche, ergreift derselbe Prozeß natürlich auch den eigentlichen Kreditverkehr; der Kapitalmarkt wird in die gleiche Déroute versetzt, wie der Warenmarkt.

Wenn die Preise der Waren sinken, und dabei noch ihr Absatz einschrumpft, verkleinert sich die Basis der Kapitalisierung, der Ertrag der Unternehmungen, von beiden Seiten her in stärkster Weise. Selbst bei gleichbleibendem Fuße müßte dabei der Kapitalisierungswert des Kapitals sich sehr stark vermindern. Aber auch der Fuß sinkt rapide, weil auch hier derselbe circulus vitiosus besteht, den wir soeben auf dem Warenmarkte beobachteten: weil Jeder Gold haben muß, um seinen Verpflichtungen nachzukommen, weil also Jeder Gold als Gold festhält, der es besitzt, und Jeder Kapitalstücke zum Verkauf ausbietet, der Gold braucht, steigt Gold und sinkt Kapital im Werte, d. h. sinkt der Fuß der Kapitalisierung. Je mehr aber Gold steigt und Kapital sinkt, um so leidenschaftlicher wird jenes nachgefragt, und dieses angeboten.

Das aber ist der Ruin Vieler. Die meisten Unternehmungen arbeiten mit „fremdem Kapital", d. h. sie haben gegen Geld oder Wertdinge niederer Ordnung kurzfristige Kapitalstücke ausgegeben, haben Bankkredit mit kurzen Kündigungsfristen aufgenommen. Jetzt steigen Privat- und Bankdiskont sprungweise; die unglücklichen Unternehmer sollen viel höhere Zinsen bezahlen, während ihr Absatz geschrumpft, ihre Preise gesunken sind. Dazu sind Viele nicht imstande: oder ihr Kreditgeber

verliert das Vertrauen zu ihrer Standfestigkeit und zieht sein Guthaben ein: die Folge ist der Zusammenbruch. Das erschüttert wieder den allgemeinen Kredit, das „Kapital“ wird immer mißtrauischer, und jedes neue Fallissement zieht zehn andere nach sich. Und wieder fällt der Preis der Kapitalstücke und steigt der des Goldes.

Noch nicht genug! Das Privatpublikum hat während der Zeit der Blüte „spekulative Engagements“ unterhalten. Es hat durch seine Bank Effekten angekauft, um an der erwarteten Kurssteigerung zu verdienen, aber den Kaufpreis nicht bar ausgezahlt, sondern nur eine geringe Anzahlung geleistet; die Bank behält die „Stücke“ in Verwahrung, d. h. in Lombard, bis sie ganz befriedigt ist. So lange die Preise steigen, geht alles gut: jetzt aber fallen sie. Sobald der sinkende Wert des Pfandes sich dem Punkte der Forderung nähert, die die Bank hat, fordert sie Nachschuß; kann er nicht geleistet werden, schreitet sie, dazu ist sie berechtigt, zum Zwangsverkauf, und das wirft natürlich in solchen Zeiten den Wert des Effekts noch tiefer und schraubt den Wert des Goldes noch höher.

Dazu kommt der Niederbruch der Spekulantenfirmen, die à la hausse, d. h. auf steigende Preise, spekuliert haben und nun die ungeheuren „Differenzen“ zwischen dem von ihnen vereinbarten Abnahmepreise und dem Kurse herauszahlen sollen. Und dann bricht die Panik aus, ein „schwarzer Tag“ verwüstet die Börse, und die kleinen soliden Kapitalisten, die wirklichen Sparer, die ihre Effekten bar ausbezahlt haben, verlieren den Mut und den Kopf und werfen auch gute Effekten auf den Markt, entsetzt über den Fall ihres Kurses, der unter solchen Umständen gar nichts Erschreckendes hat. Und das ist dann der letzte Nagel zum Sarge der Konjunktur, und die Ruhe des Friedhofs liegt nach den furchtbaren Erschütterungen auf der Marktwirtschaft.

Sie liegt in tiefer Lethargie. Aber schon sind die Bedingungen geschaffen, um sie wieder ins Leben zurückzurufen; die tief gestörte, aber, so lange der Supraorganismus lebt, nicht zerstörte Selbststeuerung setzt ein. Der Kapitalisierungsfuß sicherer, fest verzinslicher Werte steht hoch — denn alles Gold, was gerettet werden konnte, ist in Sparkassen, feinen Staatsanleihen und erststelligen Hypotheken angelegt worden, soweit es nicht als Hort versteckt ist, und darum steht der Zins, der eben noch auf paroxysmatischer Höhe stand, jetzt sehr tief.

Nun verschwindet allmählich die Überfülle der Produkte vom Markte, Die Preise der Verwendungswerte heben sich zaghaft. Die Basis, der Ertrag der Produktivkapitale, dehnt sich langsam aus, ihr Kapitali-

sierungswert steigt ein wenig. Noch aber stehen Beschaffungsgüter und -Dienste sehr tief im Preise: man kann also mit einer relativ kleinen Geldsumme das materielle Substrat zusammenbringen, das ein neues Privatkapital tragen kann. Und diese kleine Geldsumme kann zu sehr günstigen Bedingungen, zu sehr geringem Zinse, geliehen werden, sobald der Kredit nur erst wieder ein wenig gefestigt ist. Und damit beginnt der neue Aufstieg.

Jedoch wir wollten die Krise nicht schildern. Wir können hinsichtlich der näheren Charakterzüge auf vorhandene Studien verweisen und ebenso hinsichtlich der Veranlassungen, die die Lawine ins Rollen bringen, wie Erntekrisen, Kriege und Zollkämpfe usw. Wir wollten die Ursache der Krise zeigen; zeigen, wie sich die latente Energie aufhäuft, die sich dann auf irgendeinen äußeren Anstoß hin (vielleicht etwas früher) entladet, als sie es aus inneren Verschiebungen getan hätte. Wir haben diese Ursache in dem Interessenzwiespalt der „kapitalistischen Verkäufer“ gefunden, denen das Großgrundeigentum „freie Arbeiter“ zur Ausbeutung auf den Markt wirft, und damit ist unsere Aufgabe gelöst.

Nur das eine sei noch bemerkt, daß von dem grundsätzlichen Standpunkt aus, den dieses Werk vertritt, hier augenscheinlich die Schwierigkeit nicht besteht, die viele Bearbeiter des Krisenproblems als unlösbar hingestellt haben:

Daß Hunderte von Millionen „Kapitals“ in der Krise „vernichtet“ werden, kann nur denjenigen in Schwierigkeiten der Erklärung bringen, der das Werkgut für Kapital hält, aber nicht den, der, wie wir, weiß, daß es nichts anderes ist als k a p i t a l i s i e r t e r P r o f i t. Wir haben das Kapital früher einem Luftballon verglichen: er ist explodiert, weil sein Eigentümer, die Kapitalistenklasse, allzuviel Gas hineinzupumpen versuchte, um möglichst hoch zu steigen; der Profit entwich, der Ballon schlug in reißendem Fall zu Boden nieder, und seine Insassen kamen zu Schaden und erlitten zum Teil den wirtschaftlichen Tod.

III. Die Störungen im Verhältnis von Produktion aus Distribution.

Zwei Einwände hat die bürgerliche Theoretik von jeher den Gedanken und Hoffnungen des Sozialismus entgegengestellt:

Erstens: die Menschen müßten ihren Charakter völlig ändern, um den sozialen Staat aufrecht erhalten zu können, sie müßten „Engel“ werden.

Zweitens: die Hoffnungen auf allgemeinen Reichtum seien pure Utopie. Die Abzüge des Mehrwertes seien nicht groß genug, um das Los der Masse wesentlich zu verschlechtern. Selbst wenn man den ganzen Ertrag der schaffenden Arbeit nur auf die Arbeiter verteilen würde, würde ihr Einkommen nicht so überaus stark wachsen, wie sie anzunehmen geneigt seien.

Der erste Einwand trifft nur den kollektivistischen oder kommunistischen Sozialismus, der den Markt und die Konkurrenz auf dem Markte abschaffen will oder als fortfallend vorstellt, nicht aber den liberalen Sozialismus, der hier vorgetragen wird.

Der zweite Einwand ist falsch. Volkstümlich ist er in der bekannten Rothschild-Anekdote ausgedrückt. Er hörte, wie einige sozialistische Arbeiter, die mit Ausbesserungsarbeiten an seinem Pariser Palais befaßt waren, sich darüber unterhielten, wie schön es sein würde, wenn man mit Rothschild teilen könnte. Er ließ sie kommen und erklärte ihnen, er sei bereit zu teilen, gab aber den glückstrahlenden Männern jedem nur 10 Frcs., mit der ganz korrekten Aufklärung, daß noch nicht einmal so viel auf jede französische Familie entfiele, wenn er mit allen teilen würde. Wissenschaftlich hat ein Denker vom Range Eduard von Hartmanns den hier praktisch verwendeten Gedanken zum Ausgangspunkt eines Gedankensystems der Volkswirtschaft gemacht. Er weist die sozialistischen Aspirationen mit der Darlegung zurück, daß nicht mehr verteilt werden kann, als vorher erzeugt worden ist. Nun sei aber die Erzeugung, namentlich der Nahrung, durch natürliche Bedingungen in sehr enge Grenzen gebannt; und daher sei die sozialistische Hoffnung auf einen Zustand des allgemeinen Reichtums eine leere Utopie.

Hier wird die wichtigste Beziehung der Marktwirtschaft völlig verkannt. Wie alle Beziehungen im Organischen und Supraorganischen Kreisprozesse sind, d. h. die Wirkung wieder zur Ursache ihrer Ursache wird, so besteht auch hier in der politischen Ökonomie eine Beziehung, die rückwärts von der Verteilung zur Erzeugung geht, und die man nicht übersehen darf, wenn sie auch mehr im Verborgenen liegt, als die eben behandelte Beziehung, die von der Erzeugung zur Verteilung geht.

So wahr, wie es nämlich ist, daß nicht mehr verteilt werden kann, als vorher erzeugt worden ist, so wahr ist es auch, daß nicht mehr erzeugt werden darf, als nachher verteilt werden kann.

a) Die politisch-ökonomische Grenze der Produktion.

Versuchen wir, uns an einem krassen Grenzfall zu orientieren. Stellen wir uns vor, daß durch irgendwelche Einflüsse die Gesamtkaufkraft eines Volkes geringer würde, als ihre Gesamtherstellungskraft; z. B. es möge ein Tyrann oder aufgeklärter Despot die Macht haben, ein überaus strenges Luxusgesetz durchzuführen, das den Verbrauch jedes einzelnen Mitgliedes der Gesellschaft auf ein anständig bemessenes Maximum bescheidener Lebensgenüsse einschränkt. Export sei nicht möglich. Dann muß momentan die Erzeugung auf einen Umfang einschrumpfen, der dem herabgeminderten Gesamtbedarf entspricht. Die Menschen müßten, um so viel weniger zu produzieren, entweder einen großen Teil ihrer bisherigen Arbeitszeit verfaulenzen, oder, und das ist für unsere Betrachtung überaus wichtig, die verbesserten Werkzeuge der Gegenwart fortlegen und sich mit den primitiveren Werkzeugen der Vorzeit begnügen, müßten mit anderen Worten ihre Produktivität, ihre Erzeugungskraft, auf die eine oder andere Weise entsprechend herabschrauben.

Während sonst die Erzeugung lediglich an eine natürliche Grenze, diejenige der maximalen Leistungskraft und des maximalen Leistungswillens der Erzeuger, stößt, stößt sie hier an eine künstliche, rechtliche, politisch gesetzte Grenze. In unserem Gedankenspiel wird sie sogar in eine noch engere Grenze zurückgebannt. Wenn wir uns aber vorstellen, daß unser aufgeklärter Despot den im Augenblick vorhandenen Standard der Güterversorgung gesetzlich festlegt, so wird sie nicht zurückgeschraubt, aber ein für allemal innerhalb der künstlichen Grenze festgehalten.

Schon bei sehr frühen Schriftstellern des Sozialismus taucht nun der Gedanke auf, daß die Massenarmut durch solche künstliche Beschränkung mit verschuldet sein könnte. Ich finde die ersten Andeutungen bei Charles Hall, dem genialen frühenglischen Agrarsozialisten, finde sie dann als leitenden Gedanken bei John Gray und wieder als Ausgangspunkt seiner sozialen Konstruktion bei Theodor Hertzka, der ihn, wie fast alle Elemente seiner Lehre, von Eugen Dühring übernommen hat.

Hier erscheint als die künstliche Grenze der Erzeugung die durch das kapitalistische System bedingte Verkürzung der Kaufkraft der Volksmassen. Der Gedanke ist der, daß als Käufer im wesentlichen nur die Volks*masse* in Betracht kommen kann. Nun sei aber ihre Fähig-

keit, Waren vom Markte zu nehmen, dadurch sehr wesentlich eingeschränkt, daß ihr Einkommen, der Lohn, eben nur der Rest sei, den Grundrente und Profit übrig lassen. Infolgedessen sei der Gesamtabsatz ein geringer, und darum wieder könne sich die Erzeugungskraft nicht genügend entfalten. Hertzka macht sogar eine Rechnung auf, durch die er zu beweisen sucht, daß schon zu der Zeit seiner Veröffentlichungen, vor mehr als 20 Jahren, selbst in einem industriell noch so wenig entfalteten Lande wie Österreich, sich die Gesamtgütermasse unter der Voraussetzung mehr als verzwanzigfachen ließe, daß alle Mitglieder der Gesellschaft mit den damals schon existierenden besten Werkzeugen der Erzeugung ausgestattet wären, ohne daß sich die Verteilung grundsätzlich zu ändern brauchte; mit anderen Worten: wenn immer noch Profit und Grundrente denselben prozentualen Anteil am Gesamterzeugnis für sich beanspruchten, würde die Komfortbreite jeder einzelnen Familie, ihr Anteil an der Verteilung, den zwanzigfachen Güterbetrag umfassen können.

Er stellt die Frage mit voller Präzision: warum sind nicht alle Arbeiter mit den besten, zurzeit existierenden Werkzeugen ausgestattet? Und er antwortet: nur aus dem einzigen Grunde, weil die Kaufkraft der Masse es nicht erlaubt, die volle Produktivität zu entfalten, die die Technik bereits gestattet. Nur aus diesem einen Grunde arbeiten noch heute hunderttausende von Schuhmachern mit Pechdraht und Ahle und erzeugen ein Paar Stiefel in zwölfstündiger Arbeit, während derselbe Arbeiter an der Maschine der best ausgestatteten Schuhfabrik zehn Paar Stiefel in der gleichen Zeit herstellen kann. Wenn niemand mehr barfuß oder mit zerrissenen und geflickten Stiefeln zu gehen brauchte; wenn jeder so viel Schuhzeug kaufen könnte, wie er wünschte, so würde die Schuherzeugung einen ungeheuer viel größeren Absatzmarkt finden und könnte sich der besten Maschinen bedienen, die zurzeit vorhanden sind, ja könnte Maschinen von noch viel größerer Leistungsfähigkeit aufstellen und voll ausnutzen, die heute sozusagen nur virtuell möglich, aber nicht reell anwendbar sind, weil der Markt die riesige Menge ihrer Produkte nicht aufnehmen könnte.

Gegen diese Gedanken wird zumeist eingewendet, daß die Rechnung nicht stimme. Denn auch die Nutznießer der Grundrente und des Profites gäben ja ihr Einkommen aus. Die Gesamtkaufkraft des Marktes bliebe immer gleich seiner Gesamterzeugungskraft; alle Güter, die hergestellt würden, würden in der politischen Ökonomie genau so gut verbraucht, wie in der reinen Ökonomie, und so sei auch hier keine Störung denkbar. Die Ausführung ist richtig — aber sie ist kein Einwand gegen die hier

vorgetragene Anschauung. Allerdings verwenden nämlich die besitzenden Klassen auch ihr Einkommen in der Regel vollständig: aber sie verwenden es zum großen Teile so, daß die Entfaltung der Produktivkräfte, also der Erzeugung, dennoch zurückgehalten wird.

Es ist nämlich Tatsache, daß die Nachfrage der durch die Verteilung begünstigten Schichten sich zu einem ungeheuer großen Teil auf Dienste und solche Güter richtet, die mit relativ primitiven Werkzeugen, d. h. in Betrieben mit relativ geringer Produktivität hergestellt werden. Das Massenprodukt ist demokratisch, der Reiche will nicht haben, was jeder haben kann. Seine Geschmacksrichtung und daher seine Nachfrage geht auf Dinge, die nicht jeder haben kann, weil sie zu teuer sind; und teuer sind alle solche Dinge, die viel menschliche Arbeitskraft und wenig Maschinenkraft gekostet haben, und am teuersten diejenigen, die viel hochqualifizierte menschliche Arbeitskraft gekostet haben. Kurz gesagt, die Nachfrage der Reichen geht zu einem überaus großen Teile auf Luxusgüter, die gerade deshalb Luxusgüter sind, *weil* sie von relativ unproduktiven Arbeitern hergestellt werden, von Kunsthandwerkern im weitesten Sinne und Künstlern.

Von der gesamten Nachfrage der Reichen kann also nur ein gewisser Bruchteil auf die Entfaltung der Maschinerie, und d. h. der Erzeugungskraft einwirken. Und insofern wird tatsächlich die gesamte Erzeugungskraft und damit der gesamte Wohlstand sehr bedeutend zurückgehalten, stößt er an eine künstliche Grenze, an die Grenze der Rentabilität, während er unter den normalen Verhältnissen der reinen Wirtschaft nur an seine natürliche, stets weiter zurückweichende Grenze, diejenige der Produktivität, stoßen würde. Das zeigt sich denn auch auf das klarste, wenn man die Entwicklung des Maschinenwesens in internationaler Vergleichung betrachtet: *je höher der Lohn, um so mächtiger ist das gesellschaftliche Werkgut!*

Die Entscheidung darüber, ob und welche Maschinerie aufgestellt werden soll, liegt ausschließlich in den Entschließungen des Kapitalisten und wird lediglich nach dem Ergebnis seiner persönlichen Kalkulation und Spekulation getroffen, d. h. nach dem Prinzip des kleinsten Mittels. Die Aufstellung der Maschine ist aber für ihn nur dann das kleinere Mittel, wenn sie ihm mehr erspart, als sie ihn (an Bedienung, Heizung, Zins und Abschreibung usw.) kostet. Was aber spart die Maschine? Vom Standpunkt der Gesellschaft aus gesehen: Arbeits*kraft* — vom Standpunkt des Kapitalisten aus gesehen: Arbeits*lohn*. Die Maschine wird also nur aufgestellt, wenn sie ein gewisses Minimum an Lohn er-

spart. Und daraus ergibt sich, daß in einer Gesellschaft mit niederen Löhnen dieselbe Maschine noch wirtschaftlich unmöglich, „unrentabel“, ist, die in einem Nachbarlande mit hohen Löhnen glänzend „rentiert“. Nehmen wir ein Beispiel: eine Maschine erspare in einem Betriebe zweihundert Arbeiter. Dann spart sie dem Unternehmer in China, der zwanzig Pfennige Tagelohn zahlt, vierzig Mark, und dem Unternehmer in Amerika, der acht Mark Tagelohn zahlt, sechzehnhundert Mark täglich. Da die übrigen Kosten hier und dort nicht wesentlich verschieden sein werden, bedeutet die Aufstellung für den Chinesen einen enormen Verlust, für den Amerikaner einen kolossalen Gewinn.

In Parenthese: Wir haben hier die Hauptursache, warum Länder mit hohen Arbeitslöhnen die Industrien solcher Länder niederkonkurrieren können, die niedere Arbeitslöhne haben. Dort sind Maschinen möglich, die die niederen Löhne weitaus überkompensieren.

Bestünde also heute kein durch das politische Mittel gesetztes Eigentum, flösse der gesamte Ertrag der Arbeit den Arbeitern selbst wieder zu, wäre also der Lohn maximal, dann wäre auch das gesellschaftliche Werkgut an Masse und Wirksamkeit maximal. Dann würde die mit ungeheuren Mengen von schlecht bewaffneter Menschenkraft betriebene Luxusproduktion, und würden die Luxusdienste zum allergrößten Teil verschwinden und durch die mit den allergewaltigsten Werkzeugen bewaffnete Gebrauchsindustrie ersetzt werden; und dadurch würde es in der Tat möglich sein, die pro Kopf verteilbare Masse aller nützlichen und wünschenswerten Gebrauchsgüter in einem für uns fast undenkbaren Maßstabe zu vermehren. Denn nicht nur die heute schon virtuell gegebene, technisch ohne weiteres ausführbare, aber, weil unrentabel, praktisch nicht zu verwirklichende Vermehrung und Verbesserung der Maschinerie wäre möglich, sondern dann erst könnte das Genie der Ingenieure daran denken, noch viel produktivere, heute noch nicht einmal der Möglichkeit nach bekannte Maschinerien aufzustellen. Denn dann flösse ihr Gesamtprodukt widerstandslos und ohne Reibung durch das Röhrensystem der Verteilung in die Verfügungsgewalt der Bürger und könnte theoretisch jede denkbare Fabelhöhe erreichen, da dann nur noch die natürliche Grenze der Produktion, die der Erzeugungskraft, als Hemmnis bestehen bliebe.

Hier aber gibt es keine erkennbare Grenze der Gütervermehrung. Freilich ist die Erzeugung von Nahrungsmitteln keiner unendlichen Steigerung fähig, da nach dem Gesetz der

sinkenden Erträge unter sonst gleichen Umständen der Ertrag eines gegebenen Ackers in geringerem Maße wächst, als die darauf verwandte Arbeit. Aber dafür ist auch das Bedürfnis des Menschen nach Nahrungsmitteln ein eng begrenztes. Auch der Billionär kann auf die Dauer keine größeren Quanten zu sich nehmen, als der einfache Arbeiter; er kann seinen Reichtum nur in der Auswahl besonders kostbarer Speisen entfalten.

Dagegen aber unterliegt die Erzeugung aller anderen Güter anerkanntermaßen dem Gesetz der steigenden Erträge. Danach wächst mit der Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung die Erzeugung stärker als die aufgewendete Arbeit. Und so ist nicht im entferntesten abzusehen, welche Erzeugungsmenge auf den Kopf des einzelnen Arbeiters einmal entfallen kann, wenn die heute noch überaus schwach bevölkerte Erde die volle Zahl der Bewohner tragen wird, die sie reichlich ernähren kann; und wenn diese ganze ungeheure Masse von Kaufkraft, die heute noch auf unzählige Märkte zersplittert ist, um einen einzigen ungeheueren Weltmarkt zentriert ist, wenn also der Markt gleichzeitig im höchsten Maße integriert und differenziert ist. Dann wird sich die Gesamtkaufkraft, die hier zusammenströmt, zur Gesamtkaufkraft des heutigen sogenannten Weltmarktes etwa verhalten wie heute diese zur Gesamtkaufkraft eines weltabgeschiedenen kleinen Dorfes. Und nach dem schon dargelegten Zusammenhang, der von der Verteilung zur Erzeugung rückwärts greift, wird sich dann auch die Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung dieses ungeheueren Weltmarktes der Zukunft zu der des heutigen Weltmarkts so verhalten, wie dieser jetzt zu dem kleinen Dorfe. Und darum wird dann die Gütererzeugung mit so ungeheuren Produktivkräften erfolgen und so ungeheure Gütermengen erzeugen, daß selbst das durchschnittliche Einkommen dasjenige unserer Reichsten übersteigen könnte.

Das mag manchem höchst unwahrscheinlich vorkommen. Aber bedenken wir, daß heute das Einkommen selbst eines besser gestellten Arbeiters an Gütern des täglichen Verbrauchs, des Behagens und des Luxus bereits viel größer ist, als vor tausend Jahren das Einkommen eines reichen Fürsten war. Was in jenen Zeiten Gegenstand des höchsten Luxus war, ist heute allgemeines, gering geachtetes Gebrauchsgut geworden; es gab Zeiten, wo der Besitz eines leinenen Hemdes Zeichen überragenden Reichtums war, und wo ein Kloster die Stätte allgemeinen Zulaufs war, wenn es ein paar Dutzend Bücherrollen besaß. Unsere Arbeiter wohnen in Häusern, die den Landesfürsten des zehnten

Jahrhunderts als fabelhafte Prunkpaläste erscheinen würden; die Beschaffung eines Glasfensters z. B. war ein Luxus, den sich damals nur der Allerreichste leisten konnte, und Dinge, wie Wasserleitung, Badezimmer usw. waren unerhörte Seltenheiten. Noch vor 40 Jahren hatte das kaiserliche Palais in Berlin kein Badezimmer, und Kaiser Wilhelm I. ließ sich täglich aus dem Hotel de Rome die gefüllte Badewanne ins Palais herüberschaffen.

Und bedenken wir, daß die Lage eines leibeigenen Bauern zu jener Zeit des zehnten Jahrhunderts wieder dem schweifenden Jäger der Hordenzeit als ein unerhörter Reichtum erschienen wäre. Der Mann hatte Betten und andere Geräte, besaß Vieh und entwickelte, überaus wirksame Waffen, er hatte ein Haus! Ein Haus mit Herd und Rauchfang, mit Dach und Fenstern, mit verschließbarer Tür, vielleicht in mehrere Räume gegliedert, und besaß sogar zwei Gewänder. Kein Fürst der Nomaden, wenn sie nicht etwa schon Eroberer sind, kann sich mit diesem Reichtum des leibeigenen Bauern messen.

Wir wollen nicht weiter ausspinnen, was nun wieder der eben aus der Tierheit zum primitivsten Menschentum erwachte Urmensch sagen würde, wenn er plötzlich in das ungeheuer luxuriöse Lager eines Hottentottenstammes versetzt würde; er, der nackte Wilde, der nichts sein eigen nennt, als den unbehauenen Stein in seiner haarigen Faust, er würde geblendet stehen vor dem Reichtum, den der Besitz des Feuers, des Bogens und der Pfeile, der Kleidungsstücke und des Schmuckes für ihn bedeuten.

Und nun projizieren wir einmal diese Entwicklung, die immer im Zwischenraum von wenigen Jahrhunderten den Ärmsten der späteren Zeit reicher macht, als den reichsten Fürsten der früheren Zeit, in die Zukunft, und unsere Perspektive wird nicht mehr als so überaus paradox erscheinen.

b) Der rationelle Sozialismus

(Das ökonomische Erstaunen.)

Die Philosophen haben einen bezeichnenden Ausdruck für die Verwunderung, die der naive Mensch empfindet, wenn er zum erstenmal begreift, daß die ganze sogenannte Außenwelt uns in der Tat immer nur gegeben ist als eine Summe von Sinneseindrücken, also inneren Tatsachen. Sie nennen das das philosophische Erstaunen. Niemand, der es nicht empfunden hat, tritt über die Schwelle in den Tempel der Philosophie.

Ich möchte in Analogie dazu die Verwunderung, die der naive Mensch empfindet, wenn er zum erstenmal die hier dargelegten Beziehungen begreift, das ökonomische Erstaunen nennen.

Wer dieses Erstaunen einmal empfunden hat, ist — Sozialist, wenigstens in dem Sinne, daß er den Wunsch hat, der Sozialismus, die „reine Wirtschaft", möchte sich verwirklichen lassen. Und dieser Sozialismus ruht auf ganz anderen Fundamenten, als der „gefühlsmäßige" Sozialismus unserer Philanthropen, der auf dem Mitleid mit leidenden Menschen oder auf der Empörung gegen den Raubbau beruht, den unsere Wirtschaft mit dem kostbarsten aller Werte, dem Menschen, treibt. Derjenige aber, der das ökonomische Erstaunen empfunden hat, ist Sozialist aus Rationalismus, aus logischem Bedürfnis.

Er erkennt, daß unsere Wirtschaftsordnung auf ganz anderer Basis ruht, wie alle älteren Ordnungen. In ihnen war die Massenarmut vielleicht notwendig, weil die Gesamtproduktion noch zu klein war, um Alle in Wohlstand zu halten, und weil die segensreiche Kraft der methodischen, streng auf ihr Ziel gerichteten, Arbeit erst ausgebildet und anerzogen werden mußte. Dazu war die harte Schule der Zwangsarbeit vielleicht unentbehrlich. Damals war die Unterproduktion die Ursache der Armut.

Heute aber ist umgekehrt die Armut die Ursache der Unterproduktion geworden. Nicht mehr an natürliche Grenzen der Arbeitsergiebigkeit stößt die Güterversorgung der Menschheit, sondern an die künstliche Grenze des kapitalistischen Lohnsystems. Die Menschheit leidet sinnlos die Qualen des Tantalus, der am frischen Quell verschmachtet und im Angesicht des früchteschweren Baumes vor Hungerqualen vergeht. Oder besser: sie gleicht einem Gefesselten, der angesichts einer vollbesetzten Tafel darbt. Nichts ist nötig, als die Fessel zu lösen, um sie zur reichen Königin des Planeten zu machen.

D. Die Tendenz der kapitalistischen Entwicklung.

Das große Problem, dessen Lösung nach Marx' eigenem Zeugnis seine gigantische Lebensarbeit gewidmet war, ist die Frage nach den „mit eherner Notwendigkeit wirkenden und sich durchsetzenden Tendenzen" der kapitalistischen Wirtschaft: „Es ist der letzte Endzweck dieses Werkes, das ökonomische Bewegungsgesetz der modernen Gesellschaft zu enthüllen".

Fr. Engels formuliert das Problem ein wenig anders. Ihm ist es die Aufgabe des wissenschaftlichen Sozialismus, im Gegensatz zur Utopie, „die Mittel zur Beseitigung der entdeckten Mißstände ebenfalls in den veränderten Produktionsverhältnissen selbst vermittels des Kopfes zu entdecken, nicht etwa aus dem Kopfe zu erfinden". Hier ist die spezifische Lösung des sozialistischen Dioskurenpaars in der Problemstellung zum Teil schon mitenthalten: der „historische Materialismus", die „produktionistische Spielart" der ökonomischen Gesellschaftsauffassung, ist als bewiesen, vielleicht auch als beweisfrei unterstellt, während sie doch erst aus der Untersuchung sich ergeben konnte.

Wie das Problem aber von Marx selbst gestellt ist, wird niemand daran etwas erinnern können; es ist allerdings Aufgabe der soziologischen Theorie, eine wissenschaftlich fundierte Prognose der gesellschaftlichen Entwicklung zu gewinnen: und dazu gibt es nur einen Weg, die genaue Erkenntnis der in Vergangenheit und Gegenwart wirksam gewesenen und wirkenden „Tendenzen". Zeigen sich solche von genügender Dauer und Kraft, ungekreuzt durch erhebliche Gegenkräfte, so wird man berechtigt sein, mit einiger Wahrscheinlichkeit den Schluß zu ziehen, daß sie auch in der nächsten Zukunft die Entwicklung beherrschen werden.

Aber die Stellung eines Problems und seine Lösung sind zwei verschiedene Dinge. Die Marx-Engelsche Lösung ist falsch. Sie beruht gänzlich auf dem „Gesetz der Akkumulation" — und das ist, wie wir zeigen werden, eine unhaltbare Konstruktion. Die Tendenz, die Marx in der ihn umgebenden Gesellschaft erkannt zu haben glaubte, existiert nicht nur nicht als „mit eherner Notwendigkeit sich durchsetzend"; sie wird auch nicht bloß von Gegenkräften aufgehalten, wie einige revisionistische Marxisten sich und andere überzeugen möchten, da ihnen die Entschlossenheit zu einem radikalen Bruche mit ihrer Vergangenheit mangelt: sondern sie existiert überhaupt nicht.

Ist es möglich, eine andere Tendenz von solcher Kraft und Dauer, so wenig von erheblichen Gegenkräften gekreuzt, zu „entdecken", daß man berechtigt ist, sie mit einiger Wahrscheinlichkeit in die Zukunft zu projizieren; oder mit andern Worten: ist es möglich, eine wissenschaftlich fundierte Prognose unserer Gesellschaftsentwicklung zu formulieren?

Ich glaube wohl, daß es möglich ist. Die Politik selbst, nach dem geschichtsmaterialistischen Kredo nur einer der Reflexe der Wirtschaftsentwicklung im Bewußtsein der Zeitgenossen, führt uns auf die Spur dieser Tendenz, die wir suchen. Sie dreht sich als um ihren Angelpunkt

um das Schicksal derselben Institution, die nach unserer Deutung die einzige Quelle des Klassenmonopol- bzw. „Kapitalverhältnisses“ und damit des „Kapitalismus“ ist: des Großgrundeigentums. Soll man es retten, kann man es retten, wie kann man es retten, ohne die Wurzeln der allgemeinen Volkswohlfahrt zu unterbinden? — das ist das Problem aller inneren und fast auch aller äußeren Politik des deutschen Reiches. Denn auch der Exportindustrialismus, der viel gelästerte, mitsamt der Flotten- und Kolonialpolitik ist ja nur notwendig, weil man es für erforderlich hält, zugunsten jener Institution die Kaufkraft des Binnenmarktes zu vermindern, während man gleichzeitig durch Erhaltung des Großgrundeigentums die Expansion der Industrie gewaltig fördert, da es die Quelle ihrer Arbeiterarmee ist. So wird es natürlich notwendig, den Warenexport zu forzieren. Und so ist die Geschichte des Grundeigentums die „Geheimgeschichte“ nicht nur der antiken Gesellschaft (Marx).

I. Die Selbstheilung des Supraorganismus der Wirtschaftsgesellschaft.

Man muß, so meine ich, schon sehr stark in konservativ-romantischen Anschauungen befangen sein, wenn man heute noch glauben kann, das Institut sei zu retten. Es geht augenscheinlich hoffnungslos zugrunde; und zwar wird es, wie zwischen zwei Mühlsteinen, zwischen der Aus- und Abwanderung, den unvermeidlichen Symptomen seines bloßen Daseins, zerrieben. Die von ihm verschuldete Auswanderung hat jene überseeische Konkurrenz geschaffen, die den Preis sämtlicher Produkte geworfen hat, die eine privatkapitalistische Großlandwirtschaft mit Erfolg produzieren kann: und die Abwanderung entführt ihm die Arbeitskräfte, mit deren Hilfe allein es allenfalls den tödlichen Schlägen der Konjunktur ausweichen könnte, indem es auf die Erzeugung der Weltmarktsprodukte Verzicht leistete und sich der Erzeugung hochwertiger Produkte für einen Nahmarkt, kurz, intensivster Wirtschaft, zuwendete. Die Auswanderung bedingt sinkende Preise, die Abwanderung steigende Löhne: das bedeutet die allmähliche Vernichtung der Grundrente von beiden Seiten her.

Ist zu erwarten, daß diesem Prozeß der Grundrentenvernichtung Gegentendenzen von genügender Dauer und Kraft erwachsen werden? Ich glaube nicht! Noch sind in allen Weltteilen ungeheure Ackerbreiten nicht unter dem Pfluge, noch ist die Mehrzahl der geurbarten Felder höchst extensiv bewirtschaftet. Mag sich der den Marktpreis bestimmende Gestehungspreis des „Grenzbauern“ auch erhöhen, wenn er in Zukunft

einmal intensiver wirtschaftet; mögen weitere Transportwege zu überwinden sein: diese Erhöhung wird vermutlich auf unabsehbare Zeit hinaus in starkem Maße kompensiert, vielleicht überkompensiert werden durch das unaufhaltsame Sinken der Frachten mit dem rapiden Wachstum der Transportmittel, namentlich der Schiffsgefäße.

Auf der anderen Seite ist nicht abzusehen, woher die Kraft kommen sollte, die die Steigerung der Landarbeiterlöhne auf die Dauer aufhalten könnte. Die Zuwanderung ausländischer Erntearbeiter nach dem Westen ist heute schon so groß, daß sie die Grundbesitzer in ihrer Heimat zu empfindlichen Lohnerhöhungen zwingt: es steigt also das Normalniveau, die Basis der Pyramide, auch hier regelmäßig. Außerdem kann der preußische Staat unmöglich die völlige Slavisierung seiner Ostprovinzen dulden. Es wird also diesseits oder jenseits der Grenze einmal das „non plus ultra“ ausgesprochen werden.

Und Zölle, sowie ähnliche künstliche Preiserhöhungen können, darüber ist sich alle Wissenschaft im klaren, auf die Dauer die Preise nicht heben.

Es wird also in absehbarer Zeit der kritische Punkt erreicht sein, wo auf der überwiegenden Mehrzahl der Großgüter das Rentenbezugsrecht seinen wirtschaftlichen Inhalt verliert, und wo der Staat angerufen werden wird, seine alte herrschende Klasse aus ihrer Notlage zu erlösen, wie er am Anfang des 19. Jahrhunderts angerufen wurde, sie aus einer ähnlichen Notlage zu erlösen, als das Arbeitsbezugsrecht gegen die feudalen Hintersassen seinen wirtschaftlichen Inhalt verloren hatte. Dann wird der Boden in das Eigentum von Bauern oder Bauerngenossenschaften übergeführt werden müssen.

Wenn Adolf Wagner, wie seine letzten Schriften beweisen, diesen Ausgang aus politischen Gründen noch immer für ein nationales Unglück hält, so hat der theoretische Ökonomist nicht mit ihm darüber zu rechten: wenn er aber nach jahrelanger Debatte über diesen Punkt das *Großgrundeigentum* immer noch mit dem Argument verteidigt, der *Großbetrieb* sei für die Entwicklung der landwirtschaftlichen Technik unentbehrlich, so kann man nur immer wieder feststellen, daß auch Domänen, Kommunalgüter und große Produktivgenossenschaften Großbetriebe sind, und zwar solche, die viel mehr Gewähr für eine rationelle Musterwirtschaft bieten, als das durch Luxusverbrauch und Erbverschuldung immer wieder des Betriebs- und Meliorationskapitals beraubte, immer höher verschuldete Privateigentum.

Wir haben also für die nächste Zeit zu erwarten, daß der Lohn der Landarbeiter langsam aber dauernd steigt, und daß mit dieser ihrer

Basis auch die industriellen Lohnklassen sich heben, so daß die materielle und soziale Lage des Proletariats in beiden Hauptzweigen der Volkswirtschaft steigende Tendenz hat.

Im weiteren Fortgang der Entwicklung wird, in dem Maße, wie die schwächer fundierten Großbetriebe zusammenbrechen, die Basis der Lohnpyramide immer mehr, statt von Landproletariern, von selbstwirtschaftenden Bauern auf genossenschaftlich besessenem. d. h. unverschuldbarem Boden gebildet werden; und deren Einkommen-Niveau wird immer weiter steigen.

Je mehr Großgüter in Bauernhände übergeführt werden müssen, um so höher muß der Lohn der noch übrigen Landproletarier steigen; denn diese innere Kolonisation bedarf ungemein vermehrter Arbeitskräfte: ein Rittergut hat nach der Parzellierung die drei- bis vierfache Bevölkerung! So wird die Lebenshaltung der breiten Landbevölkerung noch schneller steigen, ihre Kaufkraft für industrielle Produkte rapide wachsen, die Abwanderung aber mit der „Verbauerung" des Landes sinken; und so wird das städtische Lohnniveau und die soziale Klassierung der Arbeiter bei steigender Nachfrage und sinkendem Angebot der Ware Arbeitskraft gleichfalls schnell und dauernd wachsen.

Diese Entwicklung wird wahrscheinlich in naher Zeit plötzlich zu ihrem Ende geführt werden durch eine hoffentlich friedliche Reform der Grundeigentumsverhältnisse in den Grenzgebieten des höchsten sozialen Druckes. In Rußland scheinen alle Parteien ohne Ausnahme darüber einig zu sein, daß das Großgrundeigentum der Krone. des Staates und vieler Privaten in Bauerneigentum verwandelt werden muß, um dem unglücklichen Volke die Möglichkeit einer ausreichenden Existenz zu geben. Dann müssen Galizien und die Donaustaaten folgen; die Wanderung von Erntearbeitern nach dem Westen wird aufhören, und die Landarbeiterlöhne in Deutschland, Deutschösterreich usw. werden plötzlich so hoch aufschnellen, daß die Mehrzahl der Großgrundeigentümer nicht mehr imstande sein wird, ihre Hypothekenzinsen aufzubringen.

Am Schluß des ganzen Prozesses muß das Großgrundeigentum auch in seinen lebenskräftigsten Exemplaren, den Fideikommissen usw., gänzlich verschwunden sein, vielleicht mit Hilfe der Gesetzgebung. Und dann kann und wird sich die „reine Wirtschaft" einstellen.

Man mag diesen Zustand des erreichten „Sozialismus" für ein unerreichbares Ideal halten: das eine wird niemand leugnen können. der den grundlegenden Gedanken dieses Buches annimmt. daß im Fortgang der Entwicklung ein Zustand der Gesellschaft zu erwarten ist. der dem

heutigen, immer noch sehr üblen, Zustande von jedem Gesichtspunkt sozialer Betrachtung aus weit überlegen ist und sich dem Ideal einer rationellen Gesellschaftsgestaltung mindestens so weit nähert, wie eine noch so skeptische Betrachtung des menschlichen Charakters irgend erhoffen läßt. Ob alle Blütenträume reifen werden, ist kein Gegenstand der wissenschaftlichen Erörterung mehr, sondern Temperamentssache. Was aber heute mit größter Wahrscheinlichkeit vorausgesagt werden kann, genügt bereits, um alle pessimistischen Gedanken weit zu verbannen. Die Tendenz der kapitalistischen Gesellschaft zeigt nicht erst in den Abgrund der sozialen Revolution, um dann steil zum tausendjährigen Reiche emporzuführen, sondern sie verfolgt eine kräftig aufsteigende Kurve, immer noch zu langsam für uns als leidende und mitleidende, kurzlebige Menschen, aber schnell genug für uns als Historiker, denen die Generationen nur Sekunden des Menschheitstages darstellen.

Und Hebel und Ziel zugleich dieser Entfaltung zu Licht und Glück ist die politische und wirtschaftliche Freiheit, das Ideal des alten, sozialen Liberalismus!

* * *

Für diejenigen, die der „dialektischen Methode“ vertrauen, mag eine Version der berühmten Marxschen Prophezeiung dieses Kapitel enden:

„Das feudale Bodenmonopol wird zur Fessel der Produktionsweise, die mit und unter ihm aufgeblüht ist. Die Wanderbewegung des Landproletariats entwertet seine Erzeugnisse und vermehrt seine Produktionskosten. Das Großgrundeigentum bricht zusammen. Die Stunde des feudalen Eigentums schlägt. Die Expropriateurs werden expropriiert.

„Die feudale Aneignungsweise, daher das feudale Privatgrundeigentum, ist die erste Negation des individuellen, auf eigene Arbeit gegründeten Privatgrundeigentums. Aber die feudale Aneignung erzeugt mit der Notwendigkeit eines Naturprozesses ihre eigene Negation. Es ist Negation der Negation. Diese stellt nicht das Privatgrundeigentum wieder her, wohl aber das individuelle Eigentum auf Grundlage der Errungenschaften der kapitalistischen Ära: der Kooperation und des Gemeinbesitzes der Erde. …… Hier handelt es sich um die Expropriation weniger Usurpatoren durch die Volksmasse.“

II. Die Aktion.

Diese Entwicklung kann die Unterklasse durch ihre bewußte politische und ökonomische Aktion beschleunigen und wird sie beschleunigen. Denn, und auch darin hat Marx wie in allen soziologischen Dingen grundsätzlich recht gesehen: auch die Weckung des Verständnisses für die sozialen Zusammenhänge und die Spannung des Willens zur rettenden That, des Klassenbewußtseins und des Klassenwillens, sind Ergebnisse der gesellschaftlichen Entwicklung; und ihre „Tendenz" setzt sich nicht nur automatisch durch, als Prozeß der Selbstheilung, sondern auch durch die bewußte Aktion der Klasse, die ihr Ziel und den Weg zum Ziele erkennt und will.

Leider hat die Marx'sche Lehre dem bisher einzigen aktionskräftigen und aktionswilligen Bestandteile der Unterklasse, der städtischen Arbeiterschaft, wohl das Ziel, aber nicht den Weg zum Ziele gewiesen. Sie lehrte sie warten, warten auf eine Entwicklung, die bald zu ihrem Ende kommen sollte. Aber sie kam nicht, und sie wird nicht kommen. Die Marktwirtschaft simpliziert sich nicht, sondern kompliziert sich immer mehr; das Proletariat, immer besser, wenn auch noch immer unzureichend, mit Gütern versorgt, rückt immer weiter von der Vorstellung einer Hungerrevolte ab.

So steht denn die Arbeiterklasse noch immer in geschlossenen Massen gerade vor dem Teile der feindlichen Festung, wo die Mauer durchaus unersteiglich ist — und ahnt nicht, daß wenige Schritte seitwärts die Pforte offen steht, die ins Herz der Zitadelle führt.

Nichts hindert sie, diese Pforte zu durchschreiten, als ein Blatt Papier, die ehrwürdige Lehre ihres Meisters, die seine Apostel eifersüchtig schützen, indem sie ihre Anhänger vor der Berührung mit allen abweichenden Gedanken ängstlich bewahren.

Man darf kaum die Hoffnung hegen, daß in der nächsten Zeit hier eine Änderung eintreten wird. Keine Klasse ändert ihr Programm, so lange es sie zu Erfolgen führt. Und noch führt das Marx'sche Programm die Arbeiterklasse aller Länder zu — Scheinerfolgen. Ihre Wählerzahlen schwellen an — und in der Freude darüber sieht sie nicht, daß ihre politische Macht eher sinkt als wächst, da die Gegner sich immer fester und drohender organisieren. Dennoch, ehe nicht ein äußerer Mißerfolg sie aufklärt — das allgemeine Wahlrecht ist nicht überall ein noli me tangere! — werden sie voraussichtlich ihr Programm nicht ändern.

Immerhin ist es nicht völlig ausgeschlossen, daß größere Bestandteile des Proletariats, vielleicht diejenigen der anglo-amerikanischen Kulturstaaten, vielleicht die süddeutsche Gruppe der Arbeiterpartei im Bunde mit den Gewerkschaften, schon eher zur Klarheit kommen. Sie haben bisher trotz aller inneren Gegensätze offenbar den entscheidenden Schritt nicht getan, weil ihnen die Theorie fehlte, der wissenschaftliche Sozialismus, der sie davor schützt, weiter und weiter nach rechts zu gleiten, um zuletzt in dem Pseudoliberalismus des Großbürgertums unterzugehen. Vielleicht genügt diesen längst dem Marxismus entfremdeten Gruppen der wissenschaftliche Sozialismus, den dieses Werk vorträgt, der liberale Sozialismus. Jedenfalls gibt er ein Aktionsprogramm, das mir geeignet erscheint, das industrielle Proletariat aus der Enge einer Klassenpartei zur Weite einer Volkspartei zu erlösen und ihm das agrarische Proletariat und die sämtlichen ideologischen „Mitläufer" der Mittelklasse als Kampfgenossen zuzuführen; ein Aktionsprogramm, das den üblichen Einwänden der Klassengegner nicht mehr ausgesetzt ist.

Dieses Aktionsprogramm zielt unmittelbar auf die Wurzel des Übels, auf die politische und wirtschaftliche Eroberung der Großgrundbezirke, um gleichzeitig beide Klassenmonopole zu brechen: das öffentliche rechtliche der Staatsverwaltung und das privatrechtliche des Gewalteigentums.

a) Das politische Aktionsprogramm.

Politisch handelt es sich in den schon parlamentarisch entfalteten Ländern um die Gewinnung der ländlichen Unterklasse für die gemeinsame Politik der gesamten Unterklasse. Diese Aktion ist bisher, und verdienter Weise, überall an den „antikollektivistischen Bauernschädel" gescheitert.

Jetzt lautet das Programm für die Mittel- und Kleinbauern: systematische Entschuldung, Herstellung des gebührenden Einflusses der ländlichen Mittelklasse in den Bezirks- und Kreisverwaltungen, Beseitigung aller Privilegien der Oberklasse, Förderung der bäuerlichen Wirtschaft durch alle möglichen Maßnahmen des Staates.

Dem Landarbeiter aber wird gesagt:

„Wir städtischen Arbeiter haben endlich erkannt, daß all unser Elend nur daher stammt, daß ihr uns in den Rücken fallt. Wenn eure Massenabwanderung aufhört, werden wir für uns allein mit dem Kapital spielend fertig werden. Darum lautet unsere einzige Zukunftsforderung

folgendermaßen: Der Staat soll die großen Güter kaufen und den Landarbeitern geben! Er kann nichts besseres tun: denn notorisch stellen die Bauern viel mehr diensttüchtige Rekruten als die Landtagelöhner; und er kann kein besseres Geschäft machen: denn notorisch bezieht der Steuerfiskus von jedem parzellierten Rittergute drei- bis viermal so viel Steuern wie zuvor".

Mit diesem Programm dürfte ein Sturm auf die Stammburgen des parlamentarischen Feudalismus in aller Welt Erfolge versprechen.

b) Das wirtschaftliche Aktionsprogramm.

Aber das städtische Proletariat braucht nicht zu warten, bis die neue Volkspartei die Mehrheit seines Parlamentes ausmacht; es kann sofort durch wirtschaftliche Aktion seinen Kampf beginnen und damit die politische Aktion fördern.

Zu dem Zwecke braucht es nur die ungeheuren Geldmittel, die es jetzt schon aufgehäuft hat, der Disposition der Kapitalistenklasse zu entziehen und für seine eigenen Zwecke einzusetzen. Das städtische Proletariat kauft in jedem politischen Bezirk, in dem die Großgrundbesitzerklasse dominiert, ein Großgut und organisiert es als Produzentengenossenschaft selbständiger Erbpächter oder Erbbaubesitzer — oder als Produktivgenossenschaft verbündeter Landarbeiter; — und es schafft sich damit nicht nur ein Zentrum ungestörter Agitation, sondern auch ein Musterbeispiel dessen, was es erstrebt, und was es erreichen kann. Die Werbekraft solchen Beispiels ist unschätzbar: in der Umgebung der Landarbeiter-Produktivgenossenschaft Rahaline in Irland wartete weit über die Grafschaft Clare hinaus das ganze ländliche Proletariat sehnsüchtig auf den Erfolg des „Systems".

Träger dieser Aktion wäre entweder eine aus den Mitteln des Proletariats eigens begründete gemeinnützige Landbank nach dem Muster der nationalpolnischen Landbanken unserer Ostprovinzen, deren Aktion die preußische Regierung nicht einmal zu hemmen imstande ist, oder die Genossenschaften und Gewerkschaften der städtischen Arbeiter.

Die Genossenschaften der Arbeiter, vor allem die Konsumvereine, sind schon in historischem Betracht die berufenen Vorkämpfer der genossenschaftlichen Siedlung, die von ihren ersten Begründern, einem Owen, einem Fourier, einem Campbell, als das letzte höchste Ziel über sie gestellt wurde. Sie hätten auch nur wenig Risiko dabei, da sie in der

Lage wären, das ganze Erzeugnis eines solchen Gutes im inneren Kreise ihrer Genossen abzusetzen. Wenn die politische Führung der städtischen Arbeiter diesem Ziele zu Liebe ihre noch immer etwas mißtrauische Haltung gegenüber diesen „kleinbürgerlichen Palliativmittelchen“ aufgibt und ihre Anhängerschaft statt dessen in die Konsumvereine drängt, sind ungeheure Mittel aufzuzubringen: schon 1888 verteilten die britischen Konsumvereine fast 70, 1898 bei nur 1½ Millionen Mitgliedern fast 130 Millionen Mark Dividende. Und Deutschland hat halbmal soviel Einwohner als Großbritannien!

Auch die Gewerkschaften könnten einen Teil ihrer Fonds in dieser Weise für den Emanzipationskampf der Klasse nutzbar anlegen, umsomehr, als ihnen ländlicher Grundbesitz die Möglichkeit gewährte, in Strikes ihre Mitglieder in großer Zahl ganz vom Markte zurückzuziehen, vielleicht sogar mit produktiver Arbeit zu beschäftigen, und sicher viel billiger zu ernähren.

Für beide zusammen käme als mächtiges Werbemittel die Anlage von Ferien- und Erholungsheimen und in letztem Ausblick auch die Anlage von gemeinnützigen Gartenstädten auf ihrem eigenen Bodenbesitz in Frage, um die Klassengenossen möglichst zahlreich auch der Exploitation durch das städtische Mietseigentum zu entziehen.

All das ist sofort, ohne Maßnahmen der Gesetzgebung, ohne Änderung des Rechts, ohne wesentliche Änderung der Parteien-Organisation, in jedem Rechtstaate ausführbar.

„Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg!“

Viertes Buch.

Kritik der klassischen Distributions-Theorie.



Vierzehnter Abschnitt.

Die Lohnfondstheorie.

Wir haben die klassische Kapitalstheorie bereits mehrfach polemisierend dargestellt. Rekapitulieren wir kurz ihren Inhalt:

Kapital ist ein Stamm von Produktionsmitteln, d. h. von Beschaffungsgütern; und zwar wird gewöhnlich als Kapital im engeren Sinne das erzeugte Beschaffungsgut vom nicht erzeugten, dem Grund und Boden, unterschieden. Nach dieser engeren Definition ist Kapital also alles Erzeugnis der beschaffenden Arbeit, das nicht zum unmittelbaren Verzehr als Verwendungsgüter, sondern zur Herstellung anderer Verwendungsgüter bestimmt ist, also Werkstätten und Fabriken, Werkzeuge und Maschinen, Rohstoffe, wie Gewebsfasern, Metalle, Farben, und schließlich Hilfsstoffe, wie Kohle, Schmieröl usw. Dazu kommt, als eine der wichtigsten Kapitalsarten, das Geld, Edelmetall in gemünzter oder ungemünzter Form.

Dieses Kapital „akkumuliert" sich im Privateigentum durch rein ökonomische Beziehungen zwischen freien gleichberechtigten Mitbürgern, und zwar bei solchen Mitgliedern der Wirtschaftsgesellschaft, die durch besondere Tugenden ausgezeichnet sind: überlegenen Fleiß, hervorragende wirtschaftliche Begabung, charaktervolle Sparsamkeit.

Zweck und Erfolg dieser Tugendhaftigkeit ist der Profit. Der Arbeiter muß Produktionsmittel haben, um erfolgreich produzieren zu können; da er selbst keine besitzt, so tritt er dem Eigentümer des Kapitals einen Teil seiner Mehrbeschaffung ab: Peters Hobel!

A. Die naive bürgerliche Kapitalstheorie.

So lange diese Auffassung sich nicht weiter vertieft, haben wir die naive bürgerliche Kapitalstheorie, wie man sie nennen könnte. Sie tritt in zwei Formen auf, die man als die Arbeits-

theorie und die Fruktifikationstheorie des Kapitals unterscheiden könnte. Beide sind Ausfluß der gleichen kindlichen Anschauung der Wirtschaft.

Die Tatsache nämlich, daß die Verfügung über eine gewisse Menge „Kapital", sei es an Geld oder an Maschinen usw., ihrem Eigentümer eine je nach der Sicherheit der Anlage höhere oder geringere Profitmasse einbringt, ist so sehr die Voraussetzung aller beruflichen Tätigkeit des Zeitgenossen, daß er wenig geneigt ist, sie kritisch zu betrachten. Sie ist ihm das a priori Gegebene, der ruhende Pol in der Erscheinungen Flucht, die sichere, selbst keiner Prüfung und keines Beweises bedürftige Grundlage, auf der alle seine Berechnungen und Handlungen ruhen. Der Profit erscheint ihm als etwas schlechthin „natürliches". Wenn man ihn fragt, wie denn der Profit zustande kommt, so pflegt er zu antworten: „Das Kapital arbeitet" und betrachtet den Profit naiv als den Arbeitslohn des Kapitals.

Nun mag man wohl im volkstümlichen bildlichen Sinne von der Arbeit des Kapitals sprechen: aber im wissenschaftlichen Sinne ist ein so irreführender Ausdruck unzulässig. Arbeit wird geleistet mittels Muskeln und Hirn: das Kapital aber hat weder Gliedmaßen noch ein Denkzentrum. Es arbeitet nicht, es läßt nur arbeiten; und selbst dieser Ausdruck ist noch bildlich, denn nicht das Kapital, sondern sein Besitzer läßt arbeiten; und die Leute, die wirklich mit Muskeln und Hirn arbeiten, arbeiten mit und an dem Kapital.

Nicht weniger naiv ist die Fruktifikationstheorie. Schon die Griechen nannten den Zins: τόκος, das Geheckte; aus dem Worte geht hervor, daß ihnen der Profit als die Frucht des Kapitals erschien, die es trägt, wie der Apfelbaum den Apfel, oder wie die Kuh das Kalb. Ein geistreicher Amerikaner, Upton Sinclair, der Verfasser des „Djungle", charakterisiert diese Auffassung folgendermaßen: nach der landläufigen Meinung ist der erste Silberdollar das Männchen, und der zweite das Weibchen; wenn man sie zusammenlegt, so bekommen sie nach Ablauf eines Jahres so und so viele kleine niedliche Kupferpfennige, die nun allmählich auch zu Silberdollars heranwachsen. Hier ist die naive Symbolistik der Anschauung noch viel klarer als bei dem Arbeitssymbolismus des Kapitals. Geld und Maschinen sind nicht männlich und weiblich, haben keine Zeugungsorgane und können keine Jungen kriegen. Und doch hat das Kapital die im höchsten Maße paradoxe Eigenschaft, sich zu vermehren, wie ein Lebewesen. Wodurch erhält es diese Eigenschaft? Was macht tote Goldstücke, tote Maschinenmassen fruchtbar

und zeugungskräftig? Das ist das Problem des Profites, des Kapitals und des Kapitalismus.

B. Die Lohnfondstheorie des Sozialliberalismus.

(Adam Smith).

Das großartige sozialliberale System von Adam Smith konnte so naiven Irrtümern nicht verfallen. Freilich, es akzeptierte die „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation“ und erklärte dadurch nicht nur die Ursache des Profites, sondern rechtfertigte ihn auch als „Entbehrungslohn“, wie Marx ihn später mit bitterem Hohn zu nennen pflegte: aber der Meister verlor doch nicht aus den Augen erstens, daß der Profit sich nicht eher in irgendeiner Höhe bilden kann, ehe nicht durch die „Vollbesetzung des Bodens“ das „gesellschaftliche Kapitalverhältnis“ hergestellt ist; — und zweitens, daß das Problem erst als gelöst betrachtet werden konnte, wenn der Profit seiner Höhe nach abgeleitet war. Das war die eigentlich, wissenschaftlich und praktisch, brennende Frage: nicht daß, sondern wieviel der Profit von dem Ertrage der kapitalbewaffneten Arbeit für sich beanspruchen dürfe.

I. Darstellung.

Smith versuchte, dieses Problem mit der Lohnfondstheorie zu lösen, die gleichzeitig die Profit- und die Lohntheorie der klassischen Ökonomik ist: denn sie erhebt den Anspruch darauf, den Verteilungsschlüssel zwischen Kapital und Arbeit zu geben:

In der freien Verkehrswirtschaft gibt es nur eine Kraft, die über den Verteilungsschlüssel zwischen zwei Kontrahenten entscheidet: Angebot und Nachfrage im freien Wettbewerb; je nach dem Verhältnis dieser beiden Kräfte auf einem gegebenen Markte hat der Käufer oder Verkäufer Vorteil oder Nachteil. Sie entscheiden auch über Profit und Lohn.

Betrachten wir den Markt als Arbeitsmarkt, so stellen die verfügbaren Dienste das Angebot, das Gesamtkapital die Nachfrage nach Arbeit dar; betrachten wir ihn als Kapitalsmarkt, so repräsentieren umgekehrt die Dienste die Nachfrage, das Gesamtkapital das Angebot; das angebotene Gesamtkapital nennt man den Lohnfonds. In ihn teilt sich die Gesamtarbeiterschaft. Der Durchschnittslohn ist mithin der Quotient des Bruches: Lohnfonds dividiert durch Proletarierzahl. $L = \frac{K}{p}$

Gibt es also viel Kapital und wenig Arbeiter, so steht der Lohn hoch; gibt es wenig Kapital und viel Arbeiter, so steht er tief. Smith, der Optimist war, nahm an, daß in jeder „fortschreitenden Gesellschaft" das Kapital schneller wachse als die Arbeiterschaft, und daß daher der Lohn eine dauernd steigende Tendenz haben müsse. Da er zudem noch in der Zeit des Präkapitalismus, mindestens des Frühkapitalismus lebte, noch vor der Maschinenära, ehe noch der Spalt zwischen Bourgeoisie und Proletariat zur unüberbrückbaren Kluft geworden war, so betrachtete er noch ganz kleinbürgerlich den Arbeiter als den künftigen „Meister" und legte der ganzen Frage keine große Bedeutung bei.

Formal war jedenfalls alles glatt gelöst: das Kapital entsteht aus wirtschaftlicher Tugend; der Arbeiter befindet sich in der wirtschaftlichen Zwangslage, es mieten zu müssen oder sich selbst seinem Eigentümer zu vermieten; denn er ist infolge der „Vollbesetzung des Grund und Bodens" von allen Produktionsmitteln abgesperrt und dringend der fremden bedürftig. — Und schließlich: die Höhe des Leihpreises stellt sich fest durch die Konkurrenz. Das war die Lohnfondstheorie erster Stufe, die sozialliberale.

II. Widerlegung.

Formal ist hier, wie gesagt, alles in Ordnung. Aber material ist alles falsch. Jeder der drei Sätze widerspricht den Tatsachen. Darin stimmen alle Autoritäten überein: die Lohnfondstheorie ist, und zwar in ihren sämtlichen Varianten, unhaltbar.

Adolf Wagner z. B. läßt sie nur noch in einer anderen Bedeutung gelten, aus der die Ableitung und Rechtfertigung des Profits nicht mehr folgen kann. Er formuliert etwa unser „geozentrisches Grundgesetz" als berechtigten Kern der Lohnfondstheorie: es können nicht mehr Arbeiter beschäftigt werden, als am jeweilig vorhandenen, sozialökonomischen „Naturalkapital" arbeiten können. Hier handelt es sich aber nicht um dieses, sondern um das privatökonomische Kapital in dem Eigentum einzelner ökonomischer Personen: und das kommt auch für Wagner nicht als Bestimmgrund des Profits und Lohnes in Betracht. Er nennt die privatkapitalistische Theorie ausdrücklich „unzulänglich".

a) „Die vorherige Anhäufung".

Wir haben die „previous accumulation" genügend gewürdigt. Previous accumulation heißt: vorherige Anhäufung. Die „Kinderfibel" ist die Grundlage der Smithschen Lohnfondstheorie.

Für ihn ist, wie wir sahen, das Kapital die notwendige Vorbedingung jeder weiter ausschauenden, d. h. jeder höheren Produktion. Der zum Unterhalt der Arbeiter während der Produktionsperiode notwendige Stamm von Subsistenzmitteln, der Lohnfonds, muß aufgehäuft sein, ehe die Produktion beginnen kann.

Die Konstruktion ist unhaltbar. Sie ist nicht einmal für den berühmten Robinson richtig, der später in dieser Deduktion so viel gemißbraucht worden ist. Auch Robinson kann, ohne einen Stamm von Unterhaltsmitteln aufgehäuft zu haben, sehr weitschauende Arbeiten beginnen; er kann dann nur nicht ohne Unterbrechung an dem einen Werke bleiben, sondern muß von Zeit zu Zeit, vielleicht täglich, auf die Suche nach Unterhaltsmitteln ausgehen.

Um das in der Sprache der Theorie auszudrücken: Robinson vollendet allmählich seine weitausschauende Produktion (seine Palissaden oder seine Waffen oder sein Kanoe), trotzdem er keinen „Lohnfonds" aufgehäuft hat. Er lebt nicht von dem ersparten Ertrage vorhergegangener, sondern von dem Ertrage gleichzeitiger Gütererzeugung.

Man könnte dieses Verfahren als „Arbeitsteilung und -Vereinigung" in der isolierten Personalwirtschaft bezeichnen. Genau so vollzieht sich die höhere Produktion auch in der Arbeitsteilung und -Vereinigung der Volkswirtschaft so, daß die Werkleute aus dem Ertrage der gleichzeitigen Gütererzeugung, nicht aber aus dem Ertrage vorhergegangener unterhalten werden. Der ganze Unterschied ist nur der, daß sie ohne Unterbrechung am Werke bleiben können, weil andere Werkleute gleichzeitig Unterhaltsmittel und Arbeitsmittel herstellen.

Das gilt gleichmäßig für Gesellschaften jeder denkbaren politischen und ökonomischen Gliederung.

Am einfachsten lassen sich die Verhältnisse in einer indischen Dorfgemeinschaft übersehen. Hier sind der Schmied und der Priester Angestellte der Gesamtheit, leisten ihre Arbeit und werden in naturalibus besoldet, aus dem Ertrage der gleichzeitigen Feldwirtschaft.

Nicht anders im feudalen Patriarchalstaat! König Menkuruh von Ägypten soll 40 Jahre an seiner Pyramide gebaut haben: es war durchaus nicht erforderlich, daß alle für den Bau dieses Riesenmonumentes erforderlichen Steine vor Beginn der Bauperiode gebrochen, behauen und angefahren, alle Werkzeuge geschmiedet, und die für die Ernährung, Bekleidung und Behausung der Fronbauern und Kriegsgefangenen erforderlichen Vorräte angehäuft waren; es genügte vollkommen, wenn eine verfügungsberechtigte Gewalt einen gewissen Teil der Gesamt-

arbeitskraft des ägyptischen Volkes und einen gewissen Teil ihres Gesamterzeugnisses auf Jahre hinaus für den Bau anwies. Die Fronbauern, die die letzten Terrassen der Pyramide mörtelten, lebten nicht von einem Getreide, das vor 40 Jahren gedroschen war, sondern von solchem der letzten Ernte; und die Steine, die sie fugten, waren auch erst soeben in den libyschen Steinbrüchen gewonnen worden. Wenn wir diese Vorgänge in unsere modernen ökonomischen Kategorien einkleiden, so erkennen wir, daß vor Beginn des Werkes nur ein sehr bescheidener Teil des erforderlichen „Kapitals" vorhanden war. Der weitaus größte Teil wurde erst im Laufe der Vollendung selbst neu geschaffen und durch Zwangsanweisung für diesen Zweck zur Verfügung gestellt.

Schließlich erkennen wir, daß auch in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft bei lange währenden Unternehmungen mit großem Kapitalsbedarf ganz das Gleiche geschieht: auch beim Bau des Simplontunnels waren nur die für den ersten Anfang des Werkes erforderlichen „Kapitalien" vorhanden; die für seine Vollendung nötigen Werkzeuge, Roh- und Hilfsstoffe aber wurden Jahr für Jahr aus der gleichzeitigen Erzeugung des westeuropäischen Kulturkreises ausgeschieden und für dieses Werk bereitgestellt, zwar nicht durch königliches Dekret, aber auf dem Wege der modernen Kreditanweisungen.

Wie Smith zu dieser haltlosen Theorie kam, wissen wir. Es handelt sich um die Verwirrung einer gesellschaftswirtschaftlichen und einer privatwirtschaftlichen Kategorie; das „Kapital" im volkswirtschaftlichen Sinne als diejenige Gütermasse, die eine Gesellschaftswirtschaft dem unmittelbaren Verzehr entzieht, um sie für die Produktion zu verwenden, ist etwas ganz anderes als das „Kapital" in seinem privaten Sinne, nämlich als die den gesamten Unternehmern eigentümlich gehörigen Betriebsfonds. Diese sind in der Tat „Ausscheidungen", und zwar zum Teil „Rückstellungen", zum Teil aber wirkliche „Ersparnisse" der Kapitalisten aus früheren Produktionsperioden.

Solche eigenen Betriebsfonds sind nun freilich in der Regel für den einzelnen Unternehmer unentbehrlich — nicht einmal immer, denn hervorragend tüchtige Fachmänner erhalten auch dann, wenn sie ganz vermögenslos sind, den Kredit, den der Durchschnitt nur dann erhält, wenn er „kreditfähig" ist, d. h. ein eigenes Vermögen zu verlieren hat. Aber dieses Kapital im zweiten Sinne hat entfernt nicht die Bedeutung, die Smith ihm zumaß, und ist vor allen Dingen viel kleiner, als er annahm. Es spielt kaum eine andere Rolle als die des Windkessels an der Feuerspritze; es verwandelt den stoßweise erfolgenden Zufluß der Produktions-

mittel in einen gleichmäßigen Abfluß: aber diese selbst stammen zum allergrößten Teil aus dem Kapital im ersten Sinne, sind Teile des Volkseinkommens, nicht des Volksvermögens, Teile der gleichzeitigen, nicht der vergangenen Produktionsmasse.

b) „Die Ersparnis".

Schon mit dieser Feststellung fällt die Lohnfondstheorie in sich zusammen. Wenn die Produktionsmittel nicht aus vorhergegangener, sondern aus gleichzeitiger Arbeit stammen, so ist das Kapital als private Vermögensbildung entweder ganz gleichgültig für den Fortschritt der Kooperation, oder doch nur in sehr bescheidenem Maße daran beteiligt. Und dann fällt die „naturrechtliche" Rechtfertigung des hohen Profits ganz dahin.

Dazu kommt aber, daß Smith selbst an vielen Stellen mit aller Klarheit ausgesprochen hat, daß die Bedingung allen Profitbezuges die „volle Okkupation des Bodens" sei. Erst dann gibt es „freie Arbeiter", die sich für einen niedrigen Lohn anbieten müssen; erst dann bleibt dem Anwender ein so hohes Einkommen, daß er daraus in beträchtlichem Maße „Ersparnisse" machen kann.

Smith hielt, wie wir wiederholt dargestellt haben, diese Entwicklung der Gesellschaft für unvermeidlich, weil er die juristische Sperrung des Bodens für die ökonomische Besiedlung hielt. Für uns aber, die wir diesen Irrtum zu vermeiden gelernt haben, ist es klar, daß die Ersparnis des Kapitals das gesellschaftliche Monopolverhältnis nicht begründete, sondern erst unter seiner Herrschaft überhaupt in beträchtlichem Maße eintreten konnte. Die Kapitalbildung haben wir erkannt nicht als Ursache, sondern als Folge einer vorher bestehenden, durch das politische Mittel gesetzten Klassenverschiedenheit. Das Kapital ist nicht gebildet worden von solchen Menschen, die durch die wirtschaftlichen Tugenden der Sparsamkeit, des Fleißes und der Voraussicht vor ihren Zeitgenossen hervorragten, sondern vorwiegend, fast ausschließlich, von solchen Menschen, die durch das politische Mittel begünstigt waren. Einzelne Ausnahmen können die Regel nicht erschüttern.

Das Verhältnis ist historisch derart entstanden, daß der winzige Kapitalembryo, der irgendwo aus irgendwelchen Ursachen entstanden war, sei es durch wirkliche Entbehrung eines fleißigen Arbeiters, sei es durch das Marktglück eines unternehmenden Kaufmanns, sei es durch

Raub oder Beute, sei es durch Ersparnisse am Herreneinkommen der Grundrente, die freien Arbeiter bereits vorfand, die das Monopol des Grundeigentums von ihrem Arbeitsmittel ausgesperrt hielt, und sich an dem von ihnen bezogenen Monopolgewinn entfaltete und mästete. Natürlich war der Zuwachs jeder Epoche „Ersparnis", unverbrauchtes Einkommen, das zum Vermögen geschlagen und werbend angelegt wurde: aber es ist Ersparnis, die das Kapitalverhältnis voraussetzt, anstatt es zu erzeugen, wie Smith annahm. Hätte es keine freien Arbeiter und keine Grundrente oder Beute gegeben, so hätte der Sparschatz des „enthaltsamen" Arbeiters niemals eine Größe erreichen könnte, die sozial klassenbildend geworden wäre. Und der Konjunkturgewinn eines glücklichen Kaufmanns hätte sich im Laufe der Zeit mindestens durch Zersplitterung im Erbgange allmählich wieder verflüchtigt.

c) Das Quantitätsverhältnis.

Vor allem aber ist die Theorie völlig unbrauchbar für diejenige Bestimmung, auf die es vor allem ankommt, auf das Quantitätsverhältnis zwischen Lohn und Profit. Die Gleichung $L = \frac{K}{p}$ gab formal eine exakte Formel. Es zeigt sich aber bei näherer Betrachtung, daß der Wert: K (Gesellschaftskapital) eine völlig unbestimmbare Größe ist, und zwar eine auch grundsätzlich gar nicht bestimmbare Größe.

Smith verstand darunter augenscheinlich die Summe aller Privatkapitale, die in der Produktion tätig sind, und zwar als reale Mengen von Beschaffungsgütern aller Art, das bare Geld einbegriffen. In diese Summe teilt sich die Gesamtarbeiterschaft; der Quotient ist der Durchschnittslohn. Durchschnittlich teilt sich mithin jede Arbeiterschaft eines individuellen Betriebes in das Kapital ihres Anwenders, bestehe es nun in eigenem Vermögen oder in fremdem Leihkapital.

Das „möchte leidlich scheinen"; aber versuchen wir einmal, die allgemeine Formel mit wirklichem Inhalt zu erfüllen. Wir müssen daran scheitern, schon bei der ersten Frage: was bedeutet der Anteil des einzelnen Arbeiters: seinen Lohn für den Tag, für den Monat, für das Jahr, oder für welche Epoche sonst? Augenscheinlich ist eine gewisse, in jedem Falle zu bestimmende Produktionsepoche gemeint, mit einem gewissen „Durchschnittskapital". Aber wie soll man das bestimmen? Soll das fixe Kapital in Grundstücken, Gebäuden und Maschinen mit einbezogen werden?

Hier ist nicht der Ort, auf diese Subtilitäten näher einzugehen. Das gehört in eine dogmenkritische Monographie. Genug, daß hier eine unausgegorene Idee vorliegt, die nur dem oberflächlichen Beschauer von weitem den Eindruck wissenschaftlicher Bestimmtheit machen kann. Die Klassiker selbst und zuletzt Marx haben denn auch unablässig Korrekturen an der Theorie vornehmen müssen, nicht nur um sie in notdürftiger Weise mit neuen Tatsachen der Entwicklung in Übereinstimmung zu erhalten, sondern auch aus dem Grunde, um die wissenschaftliche Blöße der Konzeption notdürftig zu decken.

Wir werden diese Korrekturen sofort besprechen. Hier sei nur zum Schluß der wahre Sachverhalt dargestellt, wie ihn uns das „Gesetz der Beschaffung" enthüllt: der Grad der gesellschaftlichen Kooperation hängt nicht ab von der voraufgegangenen Anhäufung von Kapital im Privateigentum, sondern von nichts anderem als dem Kollektivbedarf der Marktgesellschaft, von ihrer wirksamen Nachfrage, ihrer Kaufkraft. Sie lenkt die produktiven Kräfte und *die zu ihrer Bewaffnung erforderlichen Werkgüter* immer exakt in diejenigen Zweige der Erzeugung, die durch den Indikator des steigenden Marktpreises anzeigen, daß sie solches Zuflusses bedürfen, um den Kollektivbedarf zu sättigen. Die Gesellschaft selbst, durch den Preis gesteuert, überweist auf diesem Wege aus ihrem jeweiligen Vorrat die Betriebsmittel an die bedürftige Stelle. *Einen Teil* dieses Vorrats bildet die private Ersparnis — aber eben nur einen Teil.

C. Die Malthussche Korrektur.

(„Das Bevölkerungs-Gesetz.")

Ganz abgesehen von ihrer formalen Unzulänglichkeit genügte die Lohnfondstheorie bald auch materiell nicht mehr ihren Zwecken. Smith hatte, wie wir sahen, vorausgesagt, daß in einer fortschreitenden Gesellschaft das Kapital schneller steigen müsse, als die Zahl der Arbeiter. In dem Bruche $\frac{K}{P}$ müsse der Zähler viel schneller wachsen als der Nenner, also müsse der Quotient L, der Durchschnittslohn, zunehmen.

Diese Voraussage hatte sich nicht erfüllt. Zwar schritt die britische Gesellschaft zweifellos ungemein schnell voran, und zwar hatte sich auch das gesellschaftliche Gesamtkapital in den Händen der Bourgeoisie ins ungeheure vermehrt: aber der Lohn wollte nicht steigen. Es schien sogar Jahrzehnte lang, als wenn er sinke, — und *in den Städten*

sank er in der Tat vielfach sehr empfindlich, dank der Masseneinwanderung der Grenzkulis.

Unter diesen Verhältnissen erstarkte der Sozialismus immer mehr, und so war die inzwischen zur herrschenden Klasse aufgestiegene Bourgeoisie gezwungen, ihre Klassentheorie neu auszubauen.

Betrachten wir das Problem noch einmal ganz nahe. Nach der Grundauffassung mußte sich der Lohn bestimmen durch nichts anderes als das Verhältnis zwischen Kapitalsangebot und Arbeitsangebot. Das geschah augenscheinlich nicht, denn das gesellschaftliche Gesamtkapital wuchs unleugbar viel schneller als die Zahl der Arbeiter, und dennoch sank der Lohn, anstatt zu steigen, wie man hätte annehmen müssen. Das zwang dazu, entweder die ganze Konkurrenzlehre aufzugeben, oder Hilfserklärungen aufzusuchen. Den ersten Weg konnte der Liberalismus nicht wählen, da er dann sofort Kollektivismus gewesen wäre, es blieb ihm also nur der zweite, die Hilfserklärungen.

Wie diese Hilfserklärungen ausfallen mußten, war grundsätzlich gegeben. Das Kapitalsangebot mußte möglichst klein, das Arbeitsangebot möglichst groß erscheinen: dann war der niedere Lohn erklärt.

Thomas R. Malthus, zuerst Geistlicher, dann von der dankbaren Bourgeoisie zum Professor der Oekonomik befördert, löste diese Aufgabe in seiner berühmten, viel umstrittenen „Bevölkerungstheorie“ folgendermaßen:

Er ersetzte zunächst den unbestimmten Begriff des gesellschaftlichen Kapitals durch den der „Unterhaltsmittel“ der Arbeiter: eine an sich zulässige Begrenzung, ja, Verbesserung der Formel, die damit etwa den Inhalt des geozentrischen Grundgesetzes erhält. Denn der „Lohnfonds“, das ist schließlich nichts anderes als der Unterhalt der Lohnempfänger; ihr Lohn besteht im Grunde in Unterhaltsmitteln; das bare Geld, das sie für ihre Dienste erhalten, ist nichts als eine Anweisung auf den gesellschaftlichen Vorrat von Unterhaltsmitteln.

Unter diesen Unterhaltsmitteln nehmen die Nahrungsmittel nicht nur der Dignität nach die erste Stelle ein, sondern begrenzen durch ihre verfügbare Menge sogar die Zahl der Dienstleistenden auf das genaueste. Wohnung, Kleidung und andere Güter könnten für die Verwendung der Arbeiterklasse in beliebiger Menge zur Verfügung stehen; dennoch könnten nicht mehr Arbeiter existieren, als von dem Vorrat an Nahrungsmitteln unterhalten werden können. Man kann daher mit einem gewissen Rechte sagen, daß der entscheidende Teil des Lohnes sich bestimmt durch das Verhältnis zwischen Nahrungsmittelproduktion und Arbeiterzahl.

Ja, unter einer Voraussetzung wird dieses Verhältnis auch über den übrigen Unterhalt der Arbeiterklasse entscheiden, über denjenigen Teil ihres Lohnes, der nicht in Nahrungsmitteln besteht, sondern in Gütern geringerer Dignität. Das muß nämlich dann der Fall sein, wenn die Nachfrage der Arbeiterschaft nach Nahrung auf ein unzureichendes Angebot trifft. Dann werden sich die Besitzlosen gegenseitig unterbieten, um nicht zu verhungern, und werden bis auf die Notdurft ihrer Klasse herabgedrückt werden, unter Umständen sogar bis auf das physiologische Existenzminimum.

I. „Die dismal science“.

Genau in dieser Lage befinden sich nun nach Malthus die Arbeiter kraft eines angeblichen Naturgesetzes, das ich als das „Gesetz des sinkenden Nahrungsspielraums“ bezeichnet habe. Danach wächst die Zahl der Menschen immer, notwendigerweise, schneller, als die für sie verfügbaren Nahrungsmittel; darum müssen die Besitzlosen sich immer bis auf das Minimum ihrer Klassennotdurft, unter Umständen sogar bis auf das physiologische Existenzminimum, unterbieten. Das ist die Urform des „ehernen Lohngesetzes“.

Noch mehr: dieses unentrinnbare, verhängnisvolle Naturgesetz erzwingt die Scheidung der Gesellschaft in Besitzende, d. h. Kapitalisten, und Besitzlose, d. h. Arbeiter. Stellen wir uns vor, so erwidert Malthus auf die Anklagen seiner zeitgenössischen Sozialisten, der Wallace, Owen, Condorcet usw., stellen wir uns vor, Eure philanthropischen Träume seien verwirklicht, die Gesellschaft habe die gleiche Teilung aller Güter eingeführt. Dann wird sofort die Entwicklung einsetzen und binnen kurzem sich vollenden, die sie wieder auf den heutigen Zustand der bürgerlichen Gesellschaftsordnung zurückführt. Die Menschen werden sich ungeheuer stark vermehren; fleißige, sparsame, nüchterne, begabte Mitbürger werden Ersparnisse anhäufen, während verschwenderische, träge, lüderliche Zeitgenossen das Ihre vergeuden und Schulden machen; das einmal gleich verteilte Grundeigentum wird hier nur auf einen Erben übergehen, dort unter zahlreiche Kinder zersplittert werden: und nach kürzester Zeit werden die Ärmeren die Reicheren bitten müssen, ihnen die Nahrungsmittel, die sie selbst nicht brauchen, zu überlassen, und werden ihre Arbeitskraft für den niedrigsten Lohn vermieten müssen, weil nach dem Gesetze vom sinkenden Spielraum die Nachfrage nach Lebensmitteln ihr Angebot immer übersteigen muß.

Bestände dieses furchtbare Naturgesetz nicht, dann freilich würden umgekehrt die Besitzer überschüssiger Nahrungsmittel um die Dienste der Arbeiter konkurrieren müssen, und ihr Lohn wäre hoch.

Wir erkennen, daß hier die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation auf das zweckmäßigste durch den neuen Zusatz zu einer Lehre ergänzt worden ist, die die Bourgeoisie völlig rechtfertigt. Ihre bürgerliche Wirtschaftsordnung erschien danach als immanente, ewige Kategorie, ihre faktischen Vorrechte paradierten im Heiligenschein der Naturnotwendigkeit und, mehr als das, als der gerechte Lohn der bürgerlichen Tugenden. Nur, daß die Ehrentafel dieser Tugenden eine Ergänzung erfahren hatte: zu Sparsamkeit, Fleiß und Mäßigkeit trat in dieser großbürgerlichen Gesellschaftsphilosophie auch noch die geschlechtliche Enthaltsamkeit, wenigstens in bezug auf die E r z e u g u n g von Kindern: eigentlich ein Schlag ins Gesicht dem bibelfrommen britischen Spießertum.

Der Sozialismus aber mit seinen Forderungen und Hoffnungen erschien danach als helle Utopisterei, der theoretische als frommer Märchenglaube, der praktische als freche Unbotmäßigkeit, die mit aller Tatkraft gebändigt zu werden verdiente. Und alle Anklagen empörter Menschenfreunde, die für die grauenhafte Verwüstung von Menschenglück, Menschenwürde und Menschenleben Rechenschaft forderten, für die Opfer, die damals myriadenweise dem Moloch Profit geschlachtet wurden, wurden achselzuckend mit dem Donnerwort abgetan: „Die Natur will es", ein modernes Gegenstück zu dem „Dieu le veult", mit dem die Kreuzfahrer die Albigenser und Juden schlachteten und die ganze Levante in eine Wüstenei verwandelten. Alle Verantwortung für die unsagbaren Greuel des tausendfachen bethlehemitischen Kindermordes dieser Epoche — vierjährige Kinder vierzehn, sechzehn Stunden täglich an der Spinnmaschine! —, für die Verwahrlosung der großstädtischen Slums in Birmingham und London, für die Barbarisierung, ja Vertierung eines ganzen großen Volkes edelster Abstammung — alle Verantwortung wälzte diese Lehre von den Schultern der unschuldigen Kapitalisten auf die unverantwortliche Natur ab; die erbarmungslose Natur war es, die hier in chronischem Prozesse, aber mit gleicher elementarer Gewalt, die Massen zermalmte, wie sonst nur in den akuten Zuckungen der Erdbeben, Sturmfluten und Wirbelstürme.

Noch mehr! Die Lehre gab der Bourgeoisie sogar die Möglichkeit, den Spieß umzukehren, eine Chance, die der Wolf dem Lamm gegenüber immer besonders hoch bewertet hat. „Woher alles Elend? Weil zu viel Menschen geboren werden im Verhältnis zu den vorhandenen Nahrungs-

mitteln. Conclusio: also seid ihr Arbeiter selbst schuld an eurem Unheil! Wenn ihr nicht „Proletarier“ wäret, das heißt wörtlich „Kinderfabrikanten“, so würde das Mißverhältnis nicht so kraß, und ihr nicht so arm sein. Also heiratet spät, setzt nicht mehr Brut in die Welt, als ihr füttern könnt, ahmt uns nach. Ihr habt euer Schicksal in der eigenen Hand“. In Charles Dickens' Romanen, die von echter Sozialempfindung getragen sind, findet man öfters Träger dieses pharisäischen Glaubensbekenntnisses am Pranger.

Eine trübe Gesellschaftsphilosophie, gewiß! Sie trägt mit Recht den Namen der „dismal science“, „dismal philosophy“. Aber dennoch kein Wunder, daß die dankbare Bourgeoisie ihren Erfinder mit allen Lorbeerkränzen und allen Objekten von höherem Wert lohnte, die sie zu vergeben hatte. Hatte er ihr doch gegeben, was im politischen und sozialen Klassenkampfe auf die Dauer entscheidet: das gute Gewissen, das Gefühl des Rechtes auf ihrer Seite!

Sie war so begeistert von den ihr günstigen Konsequenzen, daß sie bis heute noch sich weigert, ihre Begründung zu prüfen. Noch heute, nach mehr als einem Jahrhundert, ist die Malthussche Lehre die tragende Säule aller Bourgeois-Ökonomik und fast aller Universitätsökonomik, ein „κτῆμα ἐς ἀεὶ“ nach dem Urteil auch bedeutender Forscher. Das kann nicht wundernehmen: alle Klassen denken und handeln so. Wilhelm Hasbach sagt ganz allgemein und sicher zutreffend: „Die Doktrinen überzeugen leicht, wenn sie beweisen, was man wünscht. Wer mit den Konsequenzen übereinstimmt, nimmt die Prämissen gern in Kauf“.

Die Bourgeoisie Großbritanniens und bald des ganzen Erdkreises hat der Malthusschen Konsequenzen halber die Prämisse und das Schließverfahren unbesehen gern in den Kauf genommen. Und so ist ein politischer Pamphletist niedrigster Ordnung auf die Ehrentafel der großen Denker gelangt, und so ist eines der jämmerlichsten pseudowissenschaftlichen Machwerke, die jemals zusammengestümpert worden sind, zum Rang eines Ewigkeitswerkes erhoben worden. Sein Autor zeichnet sich aus durch den absoluten Mangel an allen Eigenschaften, die einen Schriftsteller und Gelehrten bilden; er ist keines klaren Gedankens, keiner kritischen Sichtung und verständigen Anordnung der Tatsachen fähig. Er häuft sinnlos zusammengelesene Fakten und polstert damit den einzigen Gedanken, den er vorzutragen hat, zu einem dicken Bande auf. Dieser einzige Gedanke aber stammt von einem anderen und ist an sich richtig, aber in der Malthusschen Anwendung einfach

falsch. Ich kenne kaum ein dümmeres Buch als den „Versuch über Bevölkerung“; es erregt physisches Unwohlsein, wenigstens in einem Manne, der an reinliches, fortschreitendes Denken gewohnt ist; ich pflege es statt als „Bevölkerungsgesetz“ als „Bevölkerungsgeschwätz“ zu bezeichnen.

II. Das Gesetz vom sinkenden Nahrungsspielraum.

(„Die absolute Übervölkerung“.)

Jener einzige Gedanke, den Malthus vorgetragen hat, stammt aus einer naturphilosophischen Betrachtung von Benjamin Franklin.

Der berühmte Naturforscher und Politiker blickt mit Staunen auf die Unzahl von Keimen, die die Natur ausstreut; um mit Sicherheit die Art als solche zu erhalten, läßt sie ungezählte lebensfähige Keime oder junge Wesen zugrunde gehen. „Wäre die Erdoberfläche“, sagt Franklin, „von anderen Pflanzen frei, so könnte sie nach und nach mit einer einzigen Gattung besät und bedeckt sein, z. B. mit Fenchel, und wäre sie von anderen Bewohnern leer, so könnte sie in wenigen Menschenaltern von einer einzigen Nation wieder angefüllt sein, z. B. mit Engländern“.

Das ist die „tendency of all animated life to increase beyond the nourishment prepared for it“: „*Die Tendenz allen Lebens, über seinen Nahrungsspielraum hinauszuwachsen*“.

Dieses Gesetz, das für alles *okkupatorische* Leben unbedingt besteht, hat, durch Vermittlung des Malthusschen Buches, eines der gewaltigsten Gedankensysteme mit angeregt, die jemals eine Zeit erschüttert und umgeformt haben: die Darwinsche Theorie von der Auswahl des Tüchtigsten durch den Kampf ums Dasein. Da fortwährend alle Wesen mit allen Wesen gleicher Art und nicht minder mit allen Wesen fremder Arten um die Existenz zu kämpfen haben, bleibt das am besten der Umwelt angepaßte Wesen allein übrig, vererbt seine siegreichen Eigenschaften und wird dadurch der Schöpfer einer höher organisierten Art. Darwin bezeugt ausdrücklich, durch Malthus zu diesem Gedanken angeregt worden zu sein. Er nimmt seinen Gedanken auf, daß alle Lebewesen die Fähigkeit haben, sich in geometrischer Progression zu vermehren, und berechnet, daß von einem einzigen Elefantenpaar in wenigen Jahrhunderten die im übrigen als von Tieren leer vorgestellte Erde übervölkert sein würde, wenn keine Hemmungen vorhanden wären. Und der Elefant ist das Tier, das die wenigsten Jungen hervorbringt!

Diese Nutzanwendung aus Malthus ist zweifellos richtig, wie sie sich denn auch als überaus fruchtbar erwiesen hat. Der Grund ist einfach der, daß Darwin den Gedanken wieder auf das Gebiet anwendet, dem er entstammt war, auf das wilde, okkupatorisch wirtschaftende Leben. Dafür gilt das Gesetz unbestritten. Malthus aber wendet es — eine schwere „μετάβασις εἰς ἄλλο γένος“ — auf das zivilisierte, produktiv wirtschaftende Leben der kooperierenden Menschengesellschaft an — und dafür gilt es nicht!

Henry George charakterisiert den hier bestehenden Unterschied einmal köstlich mit etwa folgenden Worten: „Der Habicht und der Mensch verzehren Hühner. Aber: je mehr Habichte, um so weniger Hühner; je mehr Menschen, um so mehr Hühner!“

Diesen Unterschied hat Malthus nicht gewürdigt. Das Tier und der primitive Mensch ergreifen nur diejenigen Vorräte an Energie, die die Natur für sie in Vorrat hält, und sie verbrauchen in der Regel bei der Beschaffung ihrer Nahrung gerade so viel Energie, wie sie darin ersetzt erhalten. Kaum, daß der Überschuß hinreicht, um das Wachstum des Individuums und die Fortpflanzung der Art zu gewährleisten. Der zivilisierte Mensch aber lernt es mehr und mehr, den ungeheueren Energievorrat der Erde in Formen zu bringen, die er für sich verwerten kann, und den so beschafften Vorrat derart zu verwalten, daß er ihn mit immer geringerem Verlust an eigener Energie verwenden kann. Um bei unserem Beispiel zu bleiben: während der Habicht den ganzen Tag jagt, um ein Huhn zu erbeuten, züchtet der Mensch Hühner, indem er sie unter Bedingungen bringt, unter denen sie sich schnell vermehren und den erhöhten Bestand erhalten können: er füttert sie und schützt sie vor den Elementarschäden der Kälte und des Regens und vor ihren natürlichen Feinden; und ferner hält er sie so in seiner Verfügungsgewalt, daß er jeweils ohne merklichen Aufwand an Energie das Ei oder das Schlachthuhn erlangen kann.

Ostwald drückt das etwa folgendermaßen aus: je höher die Kultur sich entfaltet, um so größer wird erstens die Verfügungsgewalt des Menschen über den Energievorrat des Planeten, und um so günstiger wird zweitens das „Güteverhältnis“, d. h. das Verhältnis zwischen Rohenergie und Nutzenergie; von einem gegebenen Quantum roher Energie wird ein immer größerer Teil den menschlichen Zwecken wirklich nutzbar gemacht.

Das hat Malthus nicht beachtet. Und darum kommt er zu der Vorstellung, daß auch das zivilisierte, produktive Leben ebenso „gegen

seinen Spielraum presse" wie das wilde, okkupatorische Leben. Denn das bedeutet das Franklin-Darwinsche Gesetz. Die „beständige Tendenz, über den Nahrungsspielraum hinaus sich zu vermehren", kann nicht Wirklichkeit werden, weil die Zahl der Lebewesen genau von der Menge der Nahrung abhängt: aber eben darum ist Wirklichkeit, daß der vorhandene Spielraum in jedem Augenblick randvoll, pressend, ausgefüllt ist durch die vorhandenen Lebewesen, und daß fortwährend neue ins Leben treten, die entweder selbst zugrunde gehen müssen, weil „am Tische des Lebens für sie kein Gedeck aufgelegt ist" — oder andere aus dem Spielraum in die Vernichtung drängen müssen, um selbst zu bestehen.

Der Gedanke ist, auf den Kulturmenschen angewendet, schon an und für sich unglaublich. Denn die Nahrung des Menschen besteht ja auch aus Lebewesen, pflanzlichen und tierischen, die ebenfalls die Tendenz haben, sich im geometrischen Verhältnis zu vermehren, und zwar in einem im allgemeinen ungeheuerlich viel stärkeren Verhältnis als der Mensch. Der Mensch braucht fünfzehn bis zwanzig Jahre, ehe er zur Fortpflanzung gelangt, und ein Menschenpaar erzeugt durchschnittlich nur wenige Kinder; der Weizen und Roggen aber, das Rind, das Schwein und das Schaf, das Huhn und die Gans sind bereits in den ersten Lebensjahren fortpflanzungsfähig und erzeugen ungeheuer viel mehr ihrer Art als der Mensch. Wie bei solchem Sachverhalt jenes verhängnisvolle Mißverhältnis soll eintreten können, bleibt unverständlich. Erst, wenn die ganze Erde bis zum höchsten absoluten Maße ihrer Ertragsfähigkeit mit Nutzpflanzen und Nutztieren besetzt sein sollte, erst dann kann das Mißverhältnis eintreten, wenn das Menschengeschlecht dann noch die Tendenz haben sollte, sich weiter im geometrischen Verhältnis zu mehren. Dieser Zeitpunkt aber liegt, wenn er überhaupt jemals eintreten kann, in unabsehbarer Zukunft vor uns, und keinesfalls kann diese entfernte Möglichkeit der Zukunft die Tatsachen der Vergangenheit und Gegenwart erklären, die Malthus erklären will: die Höhe des Arbeitslohnes seit Beginn der kapitalistischen Ära bis auf den heutigen Tag. **Was morgen sein wird, kann nicht die Ursache dessen sein, was gestern war und heute ist.**

a) Der Malthussche Beweis.

Indessen sehen wir zu, wie Malthus seinen erstaunlichen Satz zu beweisen versucht:

Er bietet zwei Arten des Beweises an, induktive und deduktive.

Seine induktiven sog. Beweise sind kritiklos zusammengeraffte Lesefrüchte; es lohnt sich nicht, über dieses Produkt des baren Sitzfleisches ein Wort zu verlieren; es ist sinnloses Zeug, mit dem sich alles und daher nichts beweisen läßt.

Dagegen ist der deduktive Beweis von einer gewissen Stärke; er baut auf einem Trugschlusse auf, der doch geschickt genug war, um ein volles Jahrhundert der kritischen Analyse zahlreicher bedeutender Angreifer Widerstand zu leisten, unter denen sich Köpfe wie Carey, Rodbertus, Dühring, Marx und George befanden. Erst mir ist es gelungen, ihn aufzulösen.

Malthus entwickelt das Gesetz vom sinkenden Nahrungsspielraum als einfaches Corollarium des Gesetzes vom sinkenden Bodenertrage.

Wir kennen dieses Gesetz. Sein Inhalt ist, daß ceteris paribus bei steigender Kooperation im Landbau der Ertrag in einem geringeren Verhältnis wächst als die angewendete Arbeit, oder m. a. W., daß auf den Kopf des Arbeiters eine geringere Quote entfällt.

Dieses unbestrittene und unbestreitbare Gesetz der privatwirtschaftlichen Rentabilität verwandelt Malthus in ein solches der sozialwirtschaftlichen Produktivität durch folgende Erwägung:

Der Ackerboden einer Wirtschaftsgesellschaft ist eine ein für alle Mal gegebene Größe; bei noch höher gewähltem Blickpunkte kann man sogar den Ackerboden dieses Planeten als eine solche gegebene Größe betrachten. „Die Erde", so drückt sich Malthus etwa aus, „kann als eine isolierte Insel angesehen werden". x Menschen erzeugen auf dieser gegebenen Fläche x . a Einheiten des Nahrungsgutes. 2 x Menschen nach dem Gesetze der sinkenden Erträge nur 2 x (a — d) Nahrungsmittel, d. h. die Quote pro Kopf sinkt mit dem Wachstum der Bevölkerung. Malthus versucht, dieses Verhältnis so auszudrücken, daß die Bevölkerung die Tendenz hat, im geometrischen Verhältnis zu wachsen (durch Multiplikation), während die Unterhaltsmittel nur im arithmetischen Verhältnis (durch Addition) vermehrt werden können.

Nehmen wir nun als Ausgangspunkt unserer Betrachtung ein geographisches Gebiet besonders hoher natürlicher Fruchtbarkeit und geringer Bevölkerung an, so wird die Urproduktion eine Zeitlang Erträge ergeben können, die bedeutend größer sind als die pro Kopf des Landarbeiters erforderliche Menge an Unterhaltsmitteln. Unter solchen Verhältnissen wird die Bevölkerung, die nach Malthus immer die Tendenz hat, ihren

Spielraum völlig zu erfüllen, mit äußerster Geschwindigkeit wachsen, sie wird sich etwa alle fünfundzwanzig Jahre verdoppeln; die Quote pro Kopf der Gesamtbevölkerung wird beständig sinken, und schließlich wird der Zeitpunkt erreicht sein, wo die Quote gerade noch zur Ernährung Aller ausreicht. Von jetzt an kann die Tendenz der Bevölkerung, sich im geometrischen Verhältnis zu vermehren, nicht mehr Realität werden; ihre Zahl bleibt ja fest gebunden an die langsamere Vermehrung der Nahrung. Zwar treten infolge des ungeschwächt weiter wirkenden Fortpflanzungstriebes immer noch gleich viele Menschen ins Leben ein, wie bisher, aber von jetzt an ist jeweils ein Teil der vorhandenen Bevölkerung „überzählig", kann keine Nahrung mehr finden und muß „ausgejätet" werden. Dieses notwendige Nachrichteramt besorgen — eine theologische Reminiszenz des Reverend — die apokalyptischen Reiter, die er unsymbolisch die „Hemmungen" (checks) der Bevölkerungsvermehrung nennt: Krieg, Seuchen und Hunger. Das sind die „positiven Hemmungen". Dazu treten diejenigen Laster, die die Fortpflanzungsfähigkeit herabsetzen, als „negative Checks".

Aus diesem Hexenkreise des Elends gibt es nur einen Ausweg; die Menschheit muß bewußt als Totalität eingreifen, sich selber befreien durch moralische Selbstbeschränkung, durch „moral restraint". Sie muß den Geschlechtstrieb, den Malthus echt pfäffisch als die Wurzel aller Übel anschaut, bändigen lernen, muß „das Fleisch töten"; die Besitzlosen müssen spät heiraten und in der Ehe selbst ihre Begierden klug zügeln, so daß sie nicht mehr Kinder in die Welt setzen, als sie ernähren können. Wenn die ganze Menschheit zu dieser Vorsicht und Mäßigung erzogen sein wird, wenn die allgemeine moral restraint als allmächtige negative, vorbauende Hemmung wirken wird, erst dann ist die grauenvolle Tätigkeit der positiven Hemmungen nicht mehr erforderlich.

Diese Empfehlung sittlicher Selbstbeherrschung hat Malthus augenscheinlich ernst gemeint. Die sog. neo-malthusianischen Praktiken, die wohl die Kindererzeugung, aber nicht den Geschlechtsverkehr einschränken, lagen außerhalb seines Gesichtskreises.

Das also ist der Beweis des berühmten „Gesetzes der Bevölkerung". Und in der Tat: wenn man einmal das Gesetz des sinkenden Bodenertrages in der von Malthus hier angewandten Formel als richtig zugibt, dann kann man sich nicht weigern, auch das Gesetz vom sinkenden Nahrungsspielraum als richtig zuzugeben, denn dann ist es in der Tat nur eine unzweifelhaft zulässige Anwendung, ein einfaches Corollar des Bodengesetzes.

Zum Glück aber hat, wie ich schon einmal andeutete, Malthus das Gesetz vom sinkenden Bodenertrage in falscher Formel als Ausgangspunkt gewählt. Es gilt nur unter der Einschränkung des „ceteris paribus". Diese Einschränkung aber hat er unter den Tisch fallen lassen.

Das Bodengesetz gilt nur für den Fall gleicher landwirtschaftlicher Technik: „agricultural skill remaining the same", sagt Senior, und alle Vertreter der klassischen Schule, auch Malthus selbst an anderen Stellen, stimmen mit ihm überein.

Das Bodengesetz gilt also unbedingt für den folgenden Fall: Wir nehmen zwei gleich große Ackerstücke von völlig gleicher Bodengüte und Marktlage; auf dem einen (A) lassen wir zehn, auf dem anderen (B) zwanzig Arbeiter von derselben Kraft und Ausbildung, mit denselben Werkzeugen, derselben Düngung usw. dieselbe Feldfrucht bestellen. Dann wird zwar das gesamte Roherzeugnis des intensiver bestellten Ackers B bedeutend größer sein als das des Ackers A; aber es kommt doch auf den Kopf des einzelnen Arbeiters ein geringerer Rohertrag, und auf den Unternehmer ein geringerer Reinertrag.

Das Bodengesetz gilt aber nicht ohne weiteres für folgenden Fall: Wir nehmen dieselben Äcker und lassen sie von derselben Zahl von Arbeitern bestellen, A von zehn, B von zwanzig. Aber wir wählen für B zwanzig Arbeiter von größerer Geschicklichkeit und beruflicher Ausbildung, statten sie mit besseren Werkzeugen aus und verwenden eine bessere Bestellungsmethode der Düngung usw. Dann ist es durchaus nicht gesagt, daß B pro Kopf einen geringeren Roh- und Reinertrag abwirft; es kann sehr wohl denselben, ja, einen sehr viel höheren Roh- und Reinertrag pro Kopf abwerfen als A.

Malthus ist von dem ersten Fall ausgegangen, der die privatwirtschaftliche Rentabilitätsrechnung des Großlandwirts beherrscht; denn dieser kann im allgemeinen weder eine höhere Technik, noch besser ausgebildete Arbeiter, noch bessere Werkzeuge verwenden: der economical man hat das alles bereits in der höchsten Vollkommenheit, die seine Zeit gestattet.

Wenn man aber von den Verhältnissen der sozialwirtschaftlichen Produktivität bei wachsenden Völkern spricht, wie Malthus, dann muß man von dem zweiten Fall ausgehen. Denn Wachstum der Bevölkerung, das bedeutet nach dem „Gesetz der Beschaffung" höhere Kooperation, und höhere Kooperation bedeutet bessere berufliche Ausbildung der Arbeiter, bessere Werkzeuge und bessere Beherrschung der

Natur durch wissenschaftliche Erkenntnis. Hier kann daher die Malthus'sche Folgerung nicht ohne weiteres gezogen werden.

Die privatwirtschaftliche Rentabilitätsrechnung vergleicht die Leistung und den Nutzeffekt gleich vorgebildeter, gleich ernährter, mit den gleichen Werkzeugen („Kapital“) bewaffneter Arbeiter.

Aber die volkswirtschaftliche Produktivitätsrechnung vergleicht ungleich vorgebildete, ungleich ernährte, mit ungleichen Werkzeugen bewaffnete Arbeiter. Sie vergleicht die Ergiebigkeit der Arbeit eines Wilden, der mit dem Grabstocke ein paar Furchen in den Sand zieht, mit derjenigen des Urhufners, der seinen Holzpflug führt, mit derjenigen ferner des Bauern, dem kräftige Stiere den Stahlpflug durch die geklärte Ackerkrume ziehen, und zuletzt mit derjenigen des Maschinisten auf dem Dampfpfluge von vielen Pferdekräften. Sie vergleicht das Lendentuch des Handsäers mit der Drillmaschine, das Steinmesser mit der Mähmaschine, den Dreschschlitten mit dem Dampfdreschsatz, die Wasserfurche mit der systematischen Drainage, den Raubbau in der Brandwirtschaft mit der Anreicherung der Bodenkraft durch künstliche Düngung. Sie vergleicht den Nutzeffekt der Arbeit des Urhufners, der zwanzig verschiedene Beschäftigungen hatte, mit derjenigen des heutigen Landwirtes, der nur eine Beschäftigung hat; und schließlich den Mann, der seinen Boden mit seinem Korn auf Nimmerwiedersehen exportieren muß, mit dem andern, der im Dünger die eigene Bodenkraft zurückerhält und darüber hinaus die Kraft fremder ferner Aecker; sie vergleicht den Mann, der eines Jahres Arbeit für den Pflug zahlen mußte, mit dem Mann, der eines Monats Arbeit dafür opfert.

Je mehr nämlich ein Volk an Zahl zunimmt, um so größer wird die Arbeitsteilung, um so vollkommener die Werkzeuge, mit denen der Landwirt produziert, um so freier von Nebenberufen seine Zeit für den Hauptberuf: und darum wächst der Rohertrag seines Ackerstückes. Und gleichzeitig wird die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten seitens der industriellen Bevölkerung und das Angebot von Gewerbserzeugnissen immer größer: und darum wächst in gleichem Maße, von zwei Seiten her, die Kaufkraft der Landwirtschaft, ihr Reinertrag.

Die Bedingung des „ceteris paribus“ ist also n i c h t gegeben; und darum darf man nicht ohne weiteres das Gesetz des Bodenertrages als Gesetz vom sinkenden Nahrungsspielraum aussprechen. Der Malthussche Beweis ist mißlungen. Die Frage, ob der Nahrungsspielraum sinkt oder nicht, läßt sich nicht deduktiv, durch abstrakte Kalkulation lösen; denn es sind drei Fälle möglich:

1. Die auf den gesamten Boden gewandte Arbeit ist trotz der höheren Leistung der „durchschnittlichen Einheit“ nicht ausreichend, um die verteilbare Quote auf der alten Höhe zu halten.

2. Sie ist ausreichend, um die Quote gerade auf der alten Höhe zu halten.

3. Sie ist ausreichend, um die Quote zu erhöhen.

Ist der erste Fall Wirklichkeit, so bleibt der Malthusianismus bestehen, nur quantitativ gemildert. Im zweiten Fall ist das Gesetz der sinkenden Erträge kompensiert, im dritten überkompensiert. Welcher Fall nun Wirklichkeit ist, läßt sich nicht mehr mit unbestimmten, sondern nur noch mit bestimmten Zahlen entscheiden, d. h. nur mit der Statistik.

b) Die Malthussche Behauptung.

Und die Statistik zeigt, daß der dritte Fall der Wirklichkeit entspricht:

Das Gesetz der sinkenden Erträge wird tatsächlich überkompensiert; die Quote sinkt nicht, sondern wächst.

1. Die Verstadtlichung der Bevölkerung.

Das konnte Malthus schon zu seiner Zeit, in der die agrarische Produktionsstatistik noch sehr mangelhaft entwickelt war, aus den statistischen Massentatsachen der inneren Bevölkerungsbewegung ersehen, die man unter dem Begriff der „Verstadtlichung“ oder „Urbanisierung“ zusammenfaßt. Das ist die Verschiebung der Bevölkerung in die Städte und Industriebezirke, die in allen Kulturländern die Prozentualzahl der Landwirte vermindert und die der „Städter“ vermehrt. Dieser Prozeß beherrschte schon damals das Bild der britischen Gesellschaft mit äußerster Kraft, und Malthus hätte bei nur ein wenig Besonnenheit aus seiner eigenen Grundanschauung heraus den Schluß daraus ziehen müssen, daß sein Gesetz unmöglich richtig sein konnte.

Wäre es nämlich richtig, so müßte umgekehrt nach dem geozentrischen Grundgesetz, das Malthus von den Physiokraten übernommen hatte, die Prozentualzahl der Städter fallen.

Nehmen wir an, eine Wirtschaftsgesellschaft erreiche den kritischen Augenblick, in dem die Quote pro Kopf sinkt, in einem Zeitpunkt, in dem 50 % Städter vorhanden sind, oder, m. a. W., in dem jeder Landwirt durchschnittlich für zwei Familien Nahrung erzeugt. Wenn jetzt

das Volk weiter wächst, kann der einzelne Landwirt, nachdem er seine eigene Familie ernährt hat, nur noch weniger Nahrung abgeben, sagen wir, statt 50, nur noch 40 % seines Ertrages. Dann muß die Zahl der Städter ohne weiteres auf 40 % fallen. Die in den Städten überzähligen Arbeiter müssen aufs Land wandern, um dort Brot zu finden.

Da es sich in allen kapitalistisch entfalteten Staaten genau umgekehrt verhält, muß der Durchschnittsertrag des Landwirts gewachsen sein. Deutschland hatte zu Anfang des 19. Jahrhunderts etwa 20 %, 1876, als es noch Korn ausführte, etwa 50 %, heute mehr als 70 % Städter. Inzwischen hat sich die Bevölkerung mehr als verdoppelt. Der durchschnittliche Landwirt hat also, trotz enormer Verdichtung der Bevölkerung auf dem „gegebenen Boden“ am Anfang der Periode nur 20 %, am Schlusse der V o l k s wirtschaftsperiode aber 50 % seines Ertrages für die städtische Bevölkerung übrig gehabt. Somit haben wir einen wachsenden und nicht einen sinkenden Nahrungsspielraum.

Gegen diese Ausführungen hat mir Eduard Bernstein folgende Einwendung gemacht: „Die Industrie in den Städten hat durch ihre kapitalistische Konkurrenz nicht nur städtische, sondern auch dörfliche Handwerker und nicht nur solche, sondern auch vielfach „bäuerliche“ Elemente expropriiert, die zwar statistisch als „Landleute“ gezählt wurden, aber dennoch einen bedeutenden Teil ihres Einkommens aus gewerblicher Nebenbeschäftigung gewannen. Der Verlust dieses Nebeneinkommens brach ihr wirtschaftliches Rückgrat, machte ihre landwirtschaftliche Position unhaltbar und trieb sie in die Städte. Statistisch erscheint es dank dieser rein örtlichen, nicht aber beruflichen Verschiebung der Bevölkerung, als sei die Zahl der von der Industrie neu erschlossenen Arbeitsplätze viel stärker gewachsen, als es in Wahrheit der Fall ist“.

Ich will gern zugeben, daß hier ein richtiger Gedanke zu Grunde liegt. Tatsächlich erscheint durch dieses „statistische Quiproquo“ die Zunahme der Industriebevölkerung ein wenig vergrößert. Aber andererseits ist es offenbar falsch, den ganzen Zuwachs der Städte durch diese örtliche, nicht aber berufliche Verschiebung erklären zu wollen.

Ich will gegen Marx-Bernstein billigerweise mit britischen Ziffern operieren:

Das „Vereinigte Königreich“ hatte während der kapitalistischen Epoche folgende Bevölkerungszahlen:

1754: 10 6[illegible]00
1801: 15 717 000

1891: 35 003 000
1900: 41 220 000.

Macht bis heute einen Zuwachs von rund 30 Millionen Köpfen. Es kommt auf ein paar Hunderttausend nicht an.

Großbritannien war schon 1754 ein stark gewerblich entfaltetes Land und befand sich mitten im Siegeszuge des Kapitalismus. Seine Städte waren schon bedeutend. Die zwölf größten Städte hatten 1801 bereits eine Einwohnerschaft von 1 461 000 (1887: 7 434 000).

Aber ich will dem Gegner entgegenkommen. Ich unterstelle, daß 1754 Großbritannien noch durchaus Naturalwirtschaft gehabt habe, keine Stadt, keinen Handwerker, keine Manufaktur, nichts von alledem! Nur Bauern und Großlandwirtschaften! Ich unterstelle ferner, daß volle drei Viertel aller Arbeit jener Bauern etc. der gewerblichen Tätigkeit gewidmet gewesen sei, nur ein Viertel der Landwirtschaft; selbst unter diesen Voraussetzungen könnte die örtliche Verschiebung nur einen städtischen Zuwachs von 7½ Millionen Köpfen erklären, d. h. gerade ein Viertel des faktisch erfolgten.

Also auch damit ist nichts anzufangen.

Schon diese siedlungsstatistischen Ziffern widerlegen Malthus völlig und ohne Berufung.

2. Die agrarische Produktionsstatistik.

Zwar nicht gründlicher, wohl aber unmittelbarer und auch für den ökonomischen Laien überzeugender widerlegen ihn die Ziffern der agrarischen Produktionsstatistik aus allen vorgeschritteneren, dichter bevölkerten Ländern mit halbwegs ausreichendem Rechtsschutz. Hier zeigt der Vergleich überall und eindeutig, daß die Nahrungsmittelerzeugung wesentlich schneller wächst als die Bevölkerung, oder, m. a. W., daß die pro Kopf — der Gesamtbevölkerung, nicht etwa der Landwirte — erzeugte Menge an Nahrungsmitteln ständig wächst. Dementsprechend kann hier wohl gelegentlich von hohen Kornpreisen, aber nicht mehr von einer „Teuerung“, geschweige denn einer Hungersnot, die Rede sein.

Um das uns zunächst liegende Beispiel anzuführen, so hat sich in Deutschland die Erzeugung von solchen Nutzpflanzen, die zur menschlichen Nahrung dienen, im 19. Jahrhundert vervierfacht, während die Bevölkerung sich nur verdoppelte. Die Zahl der Schlachttiere, reduziert auf Rinder, hat sich pro Kopf der Bevölkerung zwar nicht vermehrt, aber ihr Schlachtgewicht hat so stark zugenommen, und ihre Reifung erfordert so viel weniger Zeit, daß die pro Kopf entfallende Fleischmenge

ebenfalls um ein Geringes gestiegen sein dürfte. Wenn das Korn billiger und der Lohn höher wäre, sodaß die städtische Masse mehr Fleisch kaufen könnte, würde es keine Schwierigkeiten haben, den Viehbestand in Deutschland noch sehr beträchtlich, auch im Verhältnis zur Volkszahl, zu vermehren.

Solche Verhältnisse, wie sie Malthus für normal ansieht, ein die Vermehrung der Urerzeugung übersteigendes Wachstum der Bevölkerung, finden sich — nur Großbritannien macht eine Ausnahme, die sofort ihre Erklärung finden wird — nur in solchen Staatsgebilden, in denen politische Transportwiderstände und ein allzu brutal gehandhabtes Klassenmonopol der Staatsverwaltung den Kollektivbedarf an der Verdichtung und die Kooperation an der Entfaltung hindern. Das ist in erster Linie Rußland, das von einem bis in den tiefsten Kern verfaulten Junkertum gemißbrauchte, in künstlicher Unwissenheit und Verdumpfung gehaltene, bestohlene und geknebelte unglückliche Land. Hier wird dem Bauern alles versagt, was ihm zu besserer Beherrschung der Natur verhelfen könnte: Bildung und Freiheit; und alles genommen, was ihm wenigstens zu besseren Werkzeugen verhelfen könnte, seine Ersparnisse. Um die Zinsen der Staatsschulden aufzubringen, mit denen eine wahnwitzige Expansionspolitik nach außen und eine tolle Erpresserpolitik nach innen im Interesse der herrschenden Klasse das Volk belastet hat, wird der Bauer steuerlich ausgesogen und muß seinen Acker aussaugen. Schon ist der Viehbestand, das Rückgrat aller Bauernwirtschaft, eingeschmolzen, und Hungersnot nach Hungersnot dezimiert die Bevölkerung.

Hier besteht in der Tat „Übervölkerung", d. h. ein Mißverhältnis zwischen Volkszahl und Nahrung; aber es besteht nicht aus der Ursache, die Malthus anschuldigte, sondern aus der Ursache, die die zeitgenössischen Sozialisten anklagten: aus „schlechter Regierung", wie man damals sagte, aus einer fehlerhaften Gesellschaftsverfassung, wie man sich heute ausdrückt. Hier behält also Godwin Recht, und nicht Malthus, der gegen Godwin sein erstes kurzes Pamphlet richtete.

Noch heute wird es uns vielfach begegnen, daß Anhänger der Malthus'schen Lehre triumphierend auf solche Übervölkerung hinweisen, wie sie in Rußland und unter ähnlichen politischen Umständen auch in Indien, in Rumänien zweifelsohne besteht. Erwidern wir in solchen Fällen, daß es sich nicht um die Tatsache, sondern um die Ursache der Erscheinung handelt. Godwin ging von der Tatsache der kapitalistischen Übervölkerung in Großbritannien aus, gerade wie Malthus. Sie erklärten sie nur verschieden, der eine aus natürlichen,

der andere aus gesellschaftlichen Ursachen. Was trägt die Schuld am kapitalistischen Elend? Die Kargheit der Natur? Oder verbesserungsfähige, menschliche, gesellschaftliche Institutionen? Das allein ist das Problem, um das es sich hier handelt.

Und nun zu Großbritannien! Tatsache ist, daß das Land nur noch einen geringen Teil der für seine Bevölkerung nötigen Nahrung selbst erzeugt; der größte Teil lebt von amerikanischem Weizen und australischem Fleisch.

Und dennoch beweist das nicht das geringste für Malthus.

Denn erstens gibt es hier keine Erscheinungen von „Übervölkerung". Der Durchschnittslohn nicht nur in Geld, sondern in Gütern, also nicht nur der „Nominallohn", sondern der „Reallohn", ist seit mehr als einem halben Jahrhundert unbestritten stark gestiegen; der Komfort, der Luxuskonsum, die Lebensdauer, die Bildung, die Spartätigkeit der Bevölkerung haben sich entsprechend gehoben, die Zahl der Paupers ist zurückgegangen, trotz einer starken Einwanderung ärmster, verkommenster osteuropäischer Proletarier.

Zweitens aber sagt die Tatsache des starken relativen Rückganges der landwirtschaftlichen Erzeugung noch nicht das mindeste über seine Ursache aus. Die Annahme, daß Großbritannien Getreide einführt, weil seine Landwirtschaft den höchsten absoluten Grad der ihrem Boden möglichen Ergiebigkeit erreicht hat, wäre völlig unsinnig. Sondern der britische Landbau ist zurückgegangen, weil bei den bestehenden agrarischen Eigentumsverhältnissen nur noch die allerbesten Böden rentieren. Der Engländer im Ganzen zieht es vor, seine Arbeitskraft und sein Kapital in den Gewerben, statt im Landbau anzusetzen; Großbritannien ist im Sinne der Ökonomik heute die „Zentralstadt" eines Weltwirtschaftskreises.

Das ist, meine ich, ganz klar. Daraus, daß irgend ein Bezirk Getreide und Fleisch einführt, kann der Schluß nicht gezogen werden, daß er sie nicht produzieren kann, auch wenn er wollte, sondern es muß vorher untersucht werden, ob er sie nicht produzieren könnte, wenn er wollte, d. h. wenn es rentierte; ob er es nicht lediglich für zweckmäßiger hält, sich in eine „Stadt" zu verwandeln, die mehr Korn und Fleisch „produziert", d. h. für ihren Konsum auf den Markt führt, wenn sie „Kaliko und Schuhbürsten" gegen Korn und Fleisch eintauscht.

Die Bevölkerungstheorie stützt sich auf das Gesetz der sinkenden Erträge, soweit es Gesetz der Produktivität, der technischen

Möglichkeit des Ackerbaues ist, nicht aber, soweit es Gesetz der Rentabilität, der ökonomischen Möglichkeit, des Ackerbaues ist. Die heutigen Erträge sind Folgen der Rentabilitätsberechnung privater Wirtschaftssubjekte, können also in der Frage der volkswirtschaftlichen Produktivität gar nichts beweisen.

III. Der prophetische Malthusianismus.

Damit ist die eigentliche Malthus'sche Theorie widerlegt. Sie gibt, und das kann nicht scharf genug festgehalten werden, die Erklärung der vergangenen und gegenwärtigen Massennot in der kapitalistischen Aera aus dem angeblichen Naturgesetz des sinkenden Nahrungsspielraums.

Da dieses Gesetz, eben als Naturgesetz, immer wirksam gedacht ist, wie das Gesetz der Schwere, so sagt Malthus freilich die gleiche oder gar noch schlimmere Massennot auch für alle Zukunft voraus, so weit nicht etwa prudential und moral restraint die Volkszunahme wirksam hemmen. Aber das ist eben nur eine besondere Nutzanwendung aus der Allgemeingiltigkeit des Gesetzes für alle Zeit.

Trotzdem gibt es zwei verschiedene Schulen, die das Bevölkerungsgesetz nur als eine Prophezeiung ansehen.

Beide sind zu dieser falschen Anschauung gelangt, weil sie das Wort „Tendenz" mißverstehen. Sie deuten es volkstümlich als etwas künftiges, während es bei Franklin, der ein großer Kopf war, ein exakter mathematischer Ausdruck für etwas allezeit gegenwärtiges gewesen ist: alles beseelte Leben hat fortwährend die Tendenz (the constant tendency), über seinen Spielraum hinauszuwachsen, kann es aber nicht, weil es eben seiner Menge nach an den Spielraum gefesselt ist. So hat ein Planet fortwährend die Tendenz, in der Tangente abzufliegen, kann es aber nicht, weil die Gravitation ihn zentripetal anzieht.

a) Der Malthusianismus, der mit Zahlen jongliert.

Die erste dieser Schulen besteht aus wunderlichen Käuzen, die für eine mehr oder weniger entfernte Zukunft die „absolute" Uebervölkerung des Planeten vorausberechnen. Diese merkwürdige Vorstellung hat uns eigentlich nicht zu kümmern, denn wir suchen nach der Erklärung der vergangenen und gegenwärtigen kapitalistischen Distribution: und die kann unmöglich von einer zukünftigen Übervölkerung verursacht sein. Indessen

wollen wir doch kurz darauf eingehen, einmal, um an einem „abschröckenden Exemplum“ zu zeigen, welcher Mißmethode auch angesehene Denker zuweilen fähig sind, und andererseits, um auf alle Einwände vorbereitet zu sein. Denn viele Malthusianer denken, wenn sie die Prophezeiung „bewiesen“ haben, auch für die Gegenwart keiner anderen Erklärung mehr zu bedürfen.

Die Anhänger dieser Abart, die ich bezeichnet habe als den „prophetischen Malthusianismus, der mit Zahlen jongliert“, stützen sich dabei einzig und allein auf die uns bekannten statistischen Zahlen, die beweisen, daß gegenwärtig alle Völker in irgend einem Maße wachsen. Sie bestehen darauf, diese Zahlen als Ausschnitt aus einer regelmäßigen Reihe anzusehen und machen kurzweg den Schluß, daß die Völker in alle Zukunft hinein in irgend einem Tempo weiter wachsen werden, bis die ganze Erde im höchsten denkbaren Maße der Intensität bestellt sein, und dann doch die Ernährungsquote sinken wird.

Es kann natürlich niemandem entgehen, daß man durch genau dieselbe mathematische Berechnung, wenn man sie, statt vorwärts, rückwärts richtet, zu den unsinnigsten Anfangszahlen kommt.

Die Faschingsnummer der „Münchener Neuesten Nachrichten“ von 1903 hat diese Rechnung in einer köstlichen Persiflage aufgemacht:

„Eine alarmierende Entdeckung veröffentlicht Professor Waldemar Spitzkopf in den „Blättern für unbefangene Wissenschaft“. Er führt darin aus, daß die Menschheit in rapidem Aussterben begriffen ist und stützt sich dabei auf eine einfache mathematische Berechnung. Bekanntlich hat jeder Mensch nur zwei leibliche Eltern, aber bereits vier Großeltern, acht Urgroßeltern, sechzehn Ururgroßeltern und so fort bis zu vielen Millionen Urahnen. Demnach müssen entgegen der bisherigen Annahme früher nicht weniger, sondern viel mehr Menschen auf der Erde gelebt haben. Vor hundert Jahren etwa die achtfache, vor zweihundert Jahren die vierundsechzigfache Anzahl unserer Zeitgenossen, wenn man auf das Jahrhundert drei Generationen rechnet. Hingegen dürfte im Jahre 2100 nur noch ein Vierundsechzigstel der gegenwärtigen Menschenmenge auf Erden zu zählen sein, das sich in je 33 Jahren immer wieder auf die Hälfte vermindern wird. Denn schon jetzt bedarf es mindestens acht zweckbewußter Zeitgenossen, um nach hundert Jahren die Existenz eines Urenkels zu sichern. Noch erstaunlicher aber ist der Schluß, zu dem uns diese unwiderlegliche Rechnung in Bezug auf die Vergangenheit nötigt. Nachdem wir gesehen haben, daß sich nicht unsere Nachkommen, sondern im Gegenteil unsere Urahnen ins Endlose ver-

mehren würden, wenn die natürliche Grenze der irdischen Ernährungsmöglichkeit nicht ein unüberwindliches Hindernis böte, sind wir zu der Annahme gezwungen, daß die Geschichte der Menschheit nur etwa dreihundert Jahre zurückreicht. Um 1600 hatten die Ureltern der jetzt lebenden Menschheit die stattliche Summe von einer Billion erreicht. Eine größere Summe aber kann die Erde nicht ernähren, entsprechend dem von Kant und Newton gemeinsam entdeckten eisernen Lohngesetz des Malthus. Demnach müssen die zwei Billionen Eltern der damals lebenden Menschheit bereits größtenteils Hungers gestorben sein. Jedenfalls beginnt die wirkliche Geschichte der irdischen Menschheit erst mit dem dreißigjährigen Krieg. Alles Vorherige ist nichts als dreiste Geschichtsfälschung. Wir stammen nicht von einem einzigen Menschenpaar, sondern von einer runden Billion ab. Adam und Eva waren nicht die ersten Menschen, sondern sie werden die letzten oder vielmehr die vorletzten sein".

Die vorwärts gerichtete Rechnung ist kaum weniger komisch als die rückwärts gerichtete. Es ist eine ganz unzulässige Willkür, aus den kurzen Zahlenreihen, die uns zur Verfügung stehen, irgend einen Schluß zu ziehen. Wir wissen nichts zuverlässiges über den Geburtenüberschuß der Vergangenheit und ebenso wenig etwas über den Geburtenüberschuß der Zukunft. Wir wissen nichts darüber, ob die Periode, aus der unsere Zahlen stammen, einen regelmäßigen oder einen Ausnahmecharakter hat. Wir wissen durchaus nichts weiter, als daß sich die zivilisierten Völker seit ungefähr einem Jahrhundert vermehren.

Die Wissenschaft, d. h. die sicher schreitende, nicht die phantastisch schwärmende, kann hier unmöglich zu einer Voraussage kommen. Ihr Verdikt kann nur sein: Non liquet! Ignoramus!

Will man durchaus Konjekturen in die Zukunft hineintun, so kann man ja unter anderem auch annehmen, daß tatsächlich die Bevölkerung immer weiter und weiter wachsen wird, bis schließlich der Planet wimmelt wie ein Ameisenhaufen, und nur Krieg, Pest, Not oder weise Selbstbeschränkung die Menschen vor dem Hungertode retten kann. Man kann das annehmen: aber man soll sich klar sein, daß das Dichtung ist und keine Wissenschaft.

Und man soll sich klar sein, daß irgend eine andere Konjektur genau so viel Wert hat, wie diese. Mit demselben Rechte mag sich jemand vorstellen, daß bis dahin die Chemie Stein in Brot zu verwandeln gelernt hat, daß die Menschheit die Mittel gefunden hat, neue Weltkörper zu besiedeln etc.

Man braucht aber durchaus nicht zu derartigen Phantastereien zu greifen. Man kann dem Malthusianismus eine andere Hypothese gegenüberstellen, die mindestens so viel inneren Wahrscheinlichkeitswert hat. Man braucht sich nur auf den uns allen geläufigen Begriff des Wachstums zu stellen. Wir wissen, daß ein Körper um so schneller wächst, je jünger er ist; daß die Zunahme seiner Masse und Maße schnell den Maximalpunkt erreicht, nämlich dann, wenn der wachsende Organismus diejenige Größe erlangt hat, die ihm seine Organisation gestattet — und die ist eine Abhängige des Nahrungsspielraums. Wir finden heute keine großen Dickhäuter mehr in Sibirien, weil sie dort ihren Nahrungsspielraum nicht mehr haben, und die Riesensaurier sind mit den Riesenwäldern der Kohleuperiode ausgestorben, die allein den Nahrungsspielraum für solche ungeheuren organischen Massen gewähren konnten.

Die gegenteilige Annahme eines Wachstums ohne Ende hat genau so viel Wert, als wenn man „aus dem Umstande, daß einem jungen Hunde der Schwanz doppelt so lang wuchs, während er gleichzeitig so und so viele Pfunde an Gewicht zunahm ..., die „sehr auffallende Konsequenz" herleiten wollte, daß der Schwanz über eine Meile lang und äußerst schwer zu bewegen sein werde, wenn der Hund fünfzig Pfund wiegen werde, weshalb man die vorbauende Hemmung einer Bandage als einzige Alternative gegen die positive Hemmung fortwährender Amputationen empfehlen müsse". (H. George.)

Nun steht dem nichts im Wege, die Industrievölker dieses Jahrhunderts als Körper im Stadium des ersten, stürmischen Wachstums zu betrachten. Die Statistik, auf die sich der Malthusianismus stützt, ist ungefähr gleich alt mit Eisenbahn und Dampfschiff. Ist es nicht klar, daß die Möglichkeit, sich aus einem durch diese Erfindungen ungeheuer erweiterten Kreise mit Unterhaltsmitteln zu versorgen, den Nahrungsspielraum der alten Völker plötzlich ungeheuer erweitert hat? Ist es nicht möglich, daraus den Schluß zu ziehen, daß die modernen Völker mit einer Vermehrung, die gerade jetzt weit über den Durchschnitt hinausreicht, in diesen erweiterten Nahrungsspielraum hineinwachsen?

Wie gesagt, auch diese Auffassung ist nicht zu beweisen; aber ist sie an sich unwahrscheinlicher, als die Malthus'sche, die auch nicht zu beweisen ist? Stimmt sie zu der Tatsache, daß jetzt, nach mindestens 7000 Jahren verbürgten geschichtlichen Bestehens, die Menschheit diesen Planeten noch lange nicht zu einem Ameisenhaufen gemacht hat, nicht mindestens so gut wie der Malthusianismus?

Dabei spricht gegen den letzteren noch die bekannte Erfahrung, daß wohlhabende Menschen weniger Nachwuchs haben als arme. Ob sich darin eine „moralische“ oder anderweite „Selbstbeschränkung“ ausdrückt, kann man nicht wissen; wahrscheinlich ist es der Ausdruck des universalen Gesetzes, daß solche Spezies sehr fruchtbar sind, deren Existenz im Kampfe ums Leben besonders stark bedroht ist, und daß solche Organe sich durch „Proliferation“ ihrer Elementarteile sehr schnell erneuern, die einer besonders starken Abnutzung ausgesetzt sind. So „proliferieren“ auch die „Proletarier“, die den Namen ja von ihrer Kindermenge tragen. Es ist dies eine sehr verbreitete Art der „Anpassung“. Derartige Anpassungen verschwinden aber regelmäßig mit der äußeren Beanspruchung, deren Ergebnis sie waren. Gerade wie die Augen der Höhlentiere mit dem Licht verschwanden, dem sie angepaßt waren, so verschwindet die übermäßige Fruchtbarkeit mit der Verminderung der Lebensbedrohung, vielleicht durch spätere Verehelichung, vielleicht durch Verfettung der weiblichen Eierstöcke, vielleicht durch ein mit dem Wohlstande immer stärkeres Überwiegen des Verstandespoles über den Willenspol, d. h. des Gehirns über den Sexus. Aber der Mechanismus ist ganz gleichgiltig; jedenfalls sprechen Erfahrung und Statistik schon heute dafür, daß eine solche Entwicklung wahrscheinlicher ist als der „Ameisenhaufen“.

Wir haben aber schließlich, und das ist die Hauptsache, durchaus nicht nötig, uns den Kopf darüber zu zerbrechen, welche von diesen beiden Prophezeiungen die größere Wahrscheinlichkeit für sich hat. Selbst wenn die Menschheit in dem Tempo sich vermehren sollte, das die schlimmsten Schwarzseher für wahrscheinlich halten, — selbst dann liegt der Zeitpunkt der „absoluten Übervölkerung“ so weit vor uns, daß wir heute nicht im mindesten nötig haben, uns über die dann folgenden Schrecken aufzuregen. Die gegenteilige Ansicht, die den furchtbaren Moment sehr nahe glaubt, beruht auf geradezu grotesken Voraussetzungen. Wir wollen sie kurz kennzeichnen, schon um zu zeigen, wie geduldig Druckpapier auch dann ist, wenn es zu wissenschaftlichen Erörterungen benutzt wird — und was man alles mit der Statistik anfangen kann.

Im Jahre 1891 berechnete der englische Geograph Ravenstein den kritischen Moment in einem vor der königlichen geographischen Gesellschaft in London gehaltenen Vortrage. Er schätzt zunächst die nutzbare Fläche des Planeten, vermutlich richtig, auf 73,2 Millionen qkm fruchtbaren Landes, 36,0 Millionen qkm Steppe und 10,8 Millionen qkm

Wüste. Wie viel Menschen kann nun der Quadratkilometer ernähren? Zunächst des Ackerlandes?

Da bietet sich ein scheinbar sicherer Anhalt. Wir haben Länder, die Nahrungsmittel ausführen, und solche, die sie einführen. Augenscheinlich haben doch die ersten zu viel, die letzten zu wenig Nahrung — wenigstens haben es die Ökonomisten bisher so aufgefaßt. Sehen wir also zu, bei welcher Dichtigkeit pro qkm noch ausgeführt und schon eingeführt wird und die Mittelzahl wird ungefähr die Maximaldichtigkeit ergeben. So kommt Ravenstein dazu, die Meistziffer der von dem Ackerlande ernährbaren Köpfe auf etwa 75, in den Steppen auf etwa 4, und in den Wüsten auf etwa ¼ pro qkm zu schätzen. Danach ergibt sich als größte mögliche Zahl für die ganze Erde eine Bevölkerung von 5.994.000.000 Köpfen.

Bei einem durchschnittlichen Zuwachs von 8 % pro Dekade würden die rund 1½ Milliarden Menschen, die 1891 vorhanden waren, bereits im Jahre des Unheils 2072 mit 5.977 Millionen diese Ziffer erreicht haben — und dann kommt der große Kladderadatsch!

Acht Jahre später prüfte ein Berliner Statistiker, v. Fircks, die englische Rechnung und kam auf Grund etwas veränderter Ansätze auf die Maximalzahl von 8—9 Milliarden. Danach scheint es fast, daß die Schätzung „in geometrischer Progression wächst, während die Bevölkerung nur in arithmetischer Progession wächst".

Immerhin, die hier entwickelten Aussichten sind einigermaßen bedenklich. Wenn wir schon in 150—200 Jahren so dicht an dem kritischen Punkt sind, dann muß allerdings etwas geschehen. Sind wir aber wirklich so dicht daran?

Kein Gedanke! Hier wird bloß mit Zahlen jongliert! Das Regeldetri-Exempel ist sehr nett, bloß der Ansatz ist falsch. Die maximale Dichtigkeitsziffer läßt sich durchaus nicht aus den Tatsachen der Ein- und Ausfuhr von Nahrungsmitteln ableiten.

Wir können sogar von Großbritannien, das als „Stadt" heute schon überwiegend von importierter Nahrung lebt, nicht behaupten, daß es seine Nahrung nicht herstellen *könnte*, wenn es *wollte*; wenn es für den durchschnittlichen Engländer besser *rentierte*, anstatt „Caliko und Schuhbürsten" Korn und Fleisch herzustellen, so würde er das heute noch in ausreichendem Maße tun können. Aber lassen wir Großbritannien vorläufig bei Seite! Wenn die Statistiker sich die Produktionsziffern angeschaut hätten, so wären sie niemals auf den Gedanken

gekommen, daß die einen Völker Nahrung importieren, weil sie sonst hungern müßten und daß die anderen sie exportieren, weil sie ihnen überflüssig ist.

Deutschland z. B. erzeugt heute in heimischer Produktion bedeutend mehr Korn pro Kopf seiner enorm vermehrten Bevölkerung als in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts, wo es noch Korn exportierte. Damals wurde also noch ein Teil der geringeren Menge pro Kopf ausgeführt, heute wird zu der größeren Menge noch ein bedeutender Teil dazu eingeführt. Und zwar kaufen wir sehr viel russisches Korn — aber eine Vergleichung ergibt, daß wir im Inlande pro Kopf mehr ernten, als der Russe — und doch kaufen wir, und er verkauft. Von rechts wegen sollte es umgekehrt sein! Wie ist das erklärlich?

Sehr einfach: Die Völker hoher Kultur importieren Nahrungsstoffe, trotzdem ihre eigene Erzeugung pro Kopf der Bevölkerung ganz wesentlich größer ist, als die der Völker niederer Kultur; sie importieren, um einen volkstümlichen Ausdruck zu gebrauchen, „weil sie es sich leisten können"; weil sie sich reichlicher und besser ernähren können, weil sie namentlich einen großen Teil der Kornimporte in die „Luxusnahrungsmittel" feiner Fleischwaren und geistiger Getränke umwandeln können. Die Völker niederer Kultur aber exportieren nicht aus dem Grunde, weil ihre Nahrungsüberschüsse für sie schlechterdings unverwendbar sind, sondern weil sie arm und verschuldet sind, weil sie darben müssen, um ihre Schuldzinsen aufzubringen; weil sie den Schmachtriemen fester ziehen müssen, um wenigstens etwas von höheren Produktiv- und Kulturgütern ins Land zu bekommen.

Von dieser Erkenntnis aus kann es gar keinem Zweifel unterliegen, daß die Grundlage sowohl der Ravenstein'schen, wie auch der Fircksschen Schätzung durchaus nicht tragfähig ist. Wir haben nicht den geringsten Anhaltspunkt dafür, wo die Grenze der Bevölkerungsdichtigkeit in einem einzelnen Lande des Kulturkreises, geschweige denn auf dem ganzen Planeten, liegt, weil wir eben noch gar nicht wissen, was ein Land trägt, das „in intensivster Weise angebaut wird", wie v. Fircks sich ausdrückt. Keinesfalls aber besteht unter Fachmännern irgend eine Meinungsverschiedenheit darüber, daß die heutige Bevölkerungsdichtigkeit der dichtest besetzten Kulturländer Europas noch ganz bedeutend gesteigert werden kann, ohne daß es nötig wäre, die Ernteüberschüsse auswärtiger Länder für ihre Ernährung in Anspruch zu nehmen.

Also, mit diesem Ravenstein'schen Ansatz kommen wir nicht weiter. Woher bekommen wir die Zahl der Köpfe, die ein qkm höchstens ernähren kann?

Ich habe mir den Spaß gemacht, die Berechnung aufzumachen. Wir wissen, wie viel Eiweiß der Mensch durchschnittlich im Jahre zu sich nehmen muß, um sich zu erhalten: etwa 75 Pfund. So viel mal 75 Pfund Eiweiß ein qkm Acker tragen kann, so viel Menschen kann er daher ernähren, denn alle andern Nährstoffe sind im Pflanzenleibe überreichlich vorhanden. Nun holt bei mäßigen Ansätzen für den Eiweißgehalt die intensivste Urproduktion, die wir heute kennen, stark 300.000 Pfund Eiweiß aus dem qkm, kann also nicht 75, sondern 4000 Menschen erhalten. Und danach könnten auf der gesamten Erde, ohne weitere Fortschritte der Technik in Rechnung zu ziehen, ungefähr 225.000,000,000 Menschen ernährt werden, eine Zahl, die selbst nach Ravenstein'schen Ansätzen erst ungefähr im Jahre 3000 erreicht sein könnte. Und das ist doch wohl ein bißchen zu fern, als daß wir uns heute bereits ängstlich darum sorgen sollten. Wir dürfen diese Sorge mit vollem Vertrauen den Politikern des x. Jahrtausends überlassen, die Zeit genug haben werden, der „Gefahr" zu begegnen.

Wenn nämlich die Prophezeiung der Malthusianischen Pessimisten richtig ist, wenn wirklich sich die ersten Zeichen einer absoluten Uebervölkerung auf dem in ein Treibhaus verwandelten Planeten zeigen sollten, dann werden die ersten Symptome davon nicht etwa „positive Checks", Vermehrung der Sterblichkeit etc. oder gar absolute Hungersnot sein, sondern das erste Zeichen wird sein ein auffälliger Knick in einer bisher regelmäßig verlaufenden statistischen Kurve. Die Prozentzahl der Urproduzenten, die bisher regelmäßig gesunken ist, wird zu steigen beginnen, und dann mögen die Politiker und Staatsökonomen des x. Jahrtausends sich die Köpfe zerbrechen, wie sie der „überquellenden Geburtenfrequenz" Herr werden können. Für uns hat die ganze Angelegenheit nicht das mindeste Interesse. Wir fühlen uns lebhaft an die „kluge Else" der Grimm'schen Volksmärchen erinnert: Malthus fing an zu jammern, weil ein ebenso schreckliches wie unwahrscheinliches Zukunftsbild vor seinem geistigen Auge erschien, und Alle, die ihm nachgesandt wurden, sahen dasselbe schreckliche Zukunftsbild, stimmten in das Jammergeschrei mit ein und riefen bewundernd: „Was haben wir für eine kluge Else!"

Der prophetische Malthusianismus, der mit Zahlen jongliert, hat keine logische und materielle Grundlage, er kann deshalb auch nicht

mit logischen und materiellen Gründen widerlegt werden. Er gehört in die Klasse der Glaubensartikel: credo quia absurdum.

b) „Die relative Übervölkerung".

Handelt es sich bei der ersten Abart des prophetischen Malthusianismus nur um eine komische Entgleisung des wissenschaftlichen Geistes, so ist die zweite Abart ein Gegner, des Schwertes würdig.

Allerdings haben ihre Vertreter noch weniger das Recht, sich Malthusianer zu nennen, als die Zahlenjongleure. Denn diese haben wenigstens den Malthus'schen Begriff der „Übervölkerung" festgehalten als eines Mißverhältnisses zwischen jeweilig vorhandener Nahrungsmenge und Bevölkerung. Ihre Entgleisung beruht nur darauf, daß sie das Wort „Tendenz" deuteten als eine der Zukunft angehörige Gefahr.

Dasselbe Mißverständnis liegt nun auch dem prophetischen Malthusianismus der zweiten Abart zu Grunde. Aber er hat außerdem auch noch einen eigenen Begriff der Übervölkerung, der von dem Malthus'schen sehr stark abweicht: er faßt sie als ein Mißverhältnis zwischen gewerblicher Erzeugung und Absatzmöglichkeit, während Malthus von einem Mißverhältnis zwischen Nahrung und Volkszahl spricht.

Das sind offenbar sehr verschiedene Dinge. Und, wenn sich die Anhänger dieses Gedankens für Malthusianer halten, so befinden sie sich im Irrtum.

Dennoch werden wir ihre Lehre etwas näher zu betrachten haben. Denn erstens wird sie von den besten Köpfen der bürgerlichen und akademischen Oekonomik vorgetragen: Adolf Wagner und Rümelin sind darunter; und zweitens ist sie geradezu die Grundlage der heutigen internationalen und nationalen Wirtschaftspolitik. Ueberall bestimmt sie die Handlungen der Staatslenker und richtet die Bestrebungen der Parteien; sie ist mindestens die gutgläubig angenommene Rechtfertigung der entscheidenden Klassenpolitik. Unser deutscher Agrarschutz, unsere Flotten- und Kolonialpolitik sind ganz und gar von diesem sog. Malthusianismus beherrscht. Alle Versuche, einerseits die unaufhaltsame Entwicklung Deutschlands vom Agrar- zum Industriestaat wenigstens zu bremsen, und andererseits für seine wachsenden Massen gewerblicher Erzeugnisse Absatzmärkte zu sichern, führen auf diesen beherrschenden Gedanken zurück. Unsere China- und Marokkopolitik, unsere Stellung zur Türkei, z. B. die Gründung der Bagdadbahn, unsere Weltmacht-

politik mit der Forderung der „offenen Türe“, unser Gegensatz gegen Großbritannien — alles rechtfertigt sich durch die Drohung dieser andersartigen „Übervölkerung“. Und nicht minder beherrscht die gleiche Vorstellung die übrigen wachsenden Nationen; namentlich die britische Politik des Greater Britain erstrebt einen geschlossenen und gesicherten Markt für seine gewerblichen Überschüsse, und seine Dreadnoughts zielen mehr auf unseren Export als auf unsere politische Macht.

Wagner unterscheidet diese Lehre von dem eigentlichen Malthusianismus, den er als die Theorie von der „absoluten“ Übervölkerung kennzeichnet, als die Lehre von der „relativen“ Übervölkerung. Sie prophezeit für eine nahe Zukunft ein Mißverhältnis zwischen der Erzeugungskraft der industriellen Völker und der Aufnahmefähigkeit der agrarischen Völker für die Gewerbswaren, die die ersten zu verkaufen haben. Und zwar fürchtet sie nicht ein dauerndes Mißverhältnis, wie der eigentliche Malthusianismus und seine erste prophetische Abart, sondern nur ein zeitweiliges Mißverhältnis. Und als dessen Ursache betrachtet sie nicht, wie jene beiden, eine unheilbare Kargheit der Natur, sondern eine heilbare Unvollkommenheit der sozialen Organisation. Kurz, die Theorie greift einen Spezialfall der sog. „Anarchie der Produktion“ als für eine nahe Zukunft wahrscheinlich heraus, die der marxistische Sozialismus im allgemeinen für die kapitalistischen Wirtschaftserscheinungen verantwortlich machen will. Wenn dieser aber neben der internationalen auch die intranationale Produktion ins Auge faßt, denken die Anhänger der Lehre von der relativen Übervölkerung fast ausschließlich an Komplikationen, die in den internationalen Beziehungen entstehen könnten, und zwar wesentlich aus politischen Ursachen, aus den Rivalitäten der Mächte, hinter denen als treibende Kraft ganz richtig die Interessen ihrer herrschenden Klassen, in specie ihrer Exportinteressenten, gesucht werden. Was soll z. B. aus Deutschland, aus Großbritannien mit ihren ungeheuren Exportindustrien werden, wenn ihre Abnehmer ihnen durch Prohibitivzölle die Märkte sperren?! Das ist die Hauptbesorgnis dieser Politiker und Ökonomisten.

Ganz unzweifelhaft ist eine solche Möglichkeit gegeben, und ebenso unzweifelhaft würden, wenn sie je einträte, recht bedenkliche Erscheinungen unausbleiblich sein. Sehen wir daher dem Gespenst fest in das Auge!

Zunächst ist gegen diese Abart des prophetischen Malthusianismus einzuwenden, daß er im höchsten Maße unhistorisch ist. Er hält den Exportindustrialismus für ein Novum der Wirtschaftsgeschichte, für

ein neues Quale, während es sich nur um ein vermehrtes Quantum handelt. Und darum fehlt ihm der Maßstab zur Beurteilung der Erscheinung.

Es handelt sich hier um nichts anderes, als um eine neue Phase des gewaltigen Vorganges, der sich unaufhaltsam vollzieht, seit überhaupt das Stadium der reinen Naturalwirtschaft überwunden ist, des Vorganges der immer weiter fortschreitenden Integration ehemals getrennter Wirtschaftskreise zu einer immer höher organisierten (differenzierten) Gesamtwirtschaft. Der Prozeß begann damit, daß ein dörflicher Zimmermann oder Weber die Urproduktion aufgab und Gewerbswaren aus seinem, bis dahin autarkischen Wirtschaftskreise „exportierte", um dafür Nahrungsstoffe zu „importieren". Er griff weiter, als sich die erste „Stadt" im eigentlichen Sinne, eine „Gewerbsstadt", in einer Landschaft herausbildete, um sich mit ihrem ländlichen Nachbargebiet zu einer einheitlichen Stadtwirtschaft zu integrieren. Dann verschmolz eine Vielheit von Stadtwirtschaften zu einer Territorialwirtschaft, dann eine Vielheit solcher zu einer Nationalwirtschaft, und jetzt vollzieht sich ein weiterer Schritt auf dieser Bahn zur Internationalwirtschaft mit der deutlichen Tendenz, nicht eher einzuhalten, als bis die wirtschaftenden Einheiten des ganzen Planeten zu einer einzigen, aufs feinste differenzierten und aufs großartigste integrierten Weltwirtschaft verschmolzen sind.

In der Internationalwirtschaft nimmt nun ganz Westeuropa, nehmen namentlich Großbritannien und Deutschland, die Stelle ins Riesige gewachsener „Städte" ein, d. h. solcher wirtschaftlicher Bildungen, die Gewerbswaren aus- und Nahrungsmittel einführen. Nur von diesem Gesichtspunkte aus ist das Verhältnis richtig zu werten.

Sobald man sich hier klar macht, daß England, Sachsen und sogar ganz Westeuropa heute „Städte" sind, verliert die ganze Feststellung ihr drohendes Gesicht. Niemand hat je etwas so bedenkliches darin gesehen, daß London, das 1377 nur 35 200 Einwohner zählte, heute deren rund 6 Millionen beherbergt, daß Berlin zwischen 1831 und 1888 von 220 000 auf 1 438 000 und Groß-Berlin seither auf über 3 000 000 Einwohner anstieg. Jedermann weiß, daß diese Riesenkörper die Einrichtungen des örtlichen und zeitlichen Ausgleichs der Versorgungsmittel mindestens in dem Maße entfaltet haben, wie ihr Versorgungsbedürfnis.

Genau dasselbe zeigt jede Betrachtung der ganze Länder umspannenden „Städte" der modernen Internationalwirtschaft. Um das mit einem Blick zu überschauen, muß man aber die sicherlich für sie vorhandenen Versorgungsschwierigkeiten nicht als ein Novum anschauen, sondern

muß sie *vergleichen* mit denen der eigentlichen Städte, der Städte eines kleineren Kreises. Sind die Schwierigkeiten, genügende Nahrungsmittel im Kreise der „städtischen" Wirtschaft selbst regelmäßig zu erhalten, größer oder kleiner geworden? Ist die Schwierigkeit, eine genügende Warenmenge herzustellen und abzusetzen, größer oder kleiner geworden? Nur so gestellt, kann das Problem endgiltig gelöst werden.

Da gibt uns schon die Möglichkeit einer politischen Verwicklung einen Fingerzeig. Ein Krieg konnte das Versorgungsgebiet einer Kleinstadt vollkommen verwüsten, so daß die schwerste Teuerung eintrat; ein Aufstand konnte alle Straßen sperren, jeden Warenabsatz unterbinden; eine Belagerung schließlich konnte einer Stadt jede Zufuhr abschneiden. Ist das heute noch möglich? Ist es wahrscheinlich, daß ein Krieg so über alle Erdteile wüten wird, um alle die Länder zu verwüsten, aus denen Großbritannien heute Korn und Fleisch bezieht; und besteht heute noch irgend eine Schwierigkeit, neue Quellen anzuschlagen, wenn eine verstopft wird? Jeder Schilling, den der Bushel Weizen mehr auf dem Markte trägt, schließt Hunderttausenden von Acres die Exportwege auf! Und umgekehrt: jede nennenswerte Preisermäßigung der Industriewaren erschließt dem Warenabsatz ungeheure neue Märkte. Und hält jemand es für möglich, ganz Großbritannien mit einer so dichten Zernierung zu umgeben, wie sie das deutsche Heer 1870/71 um die Riesenfestung Paris schlang? Das Volk kann, wenn in Not, weil es so dicht sitzt, weil es deshalb so reich ist, Flotte auf Flotte aus dem Boden stampfen, und selbst nach einer schweren Niederlage können wohl einige Kornflotten gekapert oder vernichtet werden, aber niemand kann ernstlich glauben, daß man das Inselreich absperren könnte. Hohe Kornpreise sind eine starke Lockung für waghalsige Schiffer!

Sind hier, gegenüber politischen Zwischenfällen, augenscheinlich die Schwierigkeiten der Versorgung geringer statt größer geworden, so gilt dasselbe für rein wirtschaftliche Dinge. Die Stadt des Mittelalters konnte der schwersten Hungersnot anheim fallen, wenn eine Mißernte ihr Versorgungsgebiet befiel. Je kleiner das Gebiet, um so wahrscheinlicher war es, daß es in allen seinen Teilen gleichmäßig unter dem Durchschnitt erntete. Das ist für eine der modernen „Riesenstädte" fast undenkbar geworden. Eine planetarisch-allgemeine Mißernte ist noch nicht bekannt geworden, ist sogar meteorologisch wohl unmöglich.

Und gerade so verhält es sich mit dem Absatz der Waren. Er wird immer leichter, statt schwerer!

Um Waren abzusetzen, muß man sie zunächst auf den Markt transportieren, ehe man sie verkaufen kann.

Daß nun die Möglichkeit, Waren zu transportieren, mit der Dichtigkeit des Marktes zunimmt, ist zunächst außer Zweifel. Und zwar handelt es sich hier um eine Erleichterung des Transportes nach zwei Richtungen hin.

Erstens können mächtige Transportmittel, wie Kanäle, Bergstraßen, Eisenbahnen, Häfen, Dampfschiffe usw. nur von einer stärkeren Bevölkerung überhaupt hergestellt werden. Nur hier stellt die weitgediehene Kooperation die erforderlichen Arbeitskräfte zur Verfügung. Und zweitens sind sie auch nur hier rentabel. Nur der starke Markt kann sie ausnützen. Nun unterliegen alle Transportmittel als Nicht-Urprodukte dem „Gesetz der steigenden Erträge“, d. h. sie werden „produktiver“, oder mit anderen Worten, die Frachtkosten sinken, je dichter der Markt ist, je stärkere Transportmittel er daher ausnützen kann. Dadurch werden immer mehr Waren „transportfähig“, resp. es erstreckt sich der Kreis der Absatzmöglichkeit immer weiter. Denn nach außerhalb verkauft kann nur werden, was nach Abzug der Fracht den üblichen Gewinn übrig läßt. Es wächst also die Liste der überhaupt absatzfähigen Waren, und es erweitert sich der Markt der schon vorher in engeren Kreisen absatzfähigen Waren stärker als die Bevölkerung.

Aber es sinkt auch das Risiko des Versandes proportional dazu. Das klingt für den ersten Augenblick paradox, denn es sollte scheinen, als wenn mit der Transportentfernung und der zunehmenden Warenmasse auch die Gefahr steigen sollte. Das ist aber nicht der Fall.

Die natürliche und die polizeiliche Sicherheit der Transportwege muß nämlich mit der Dichtigkeit der Bevölkerung zunehmen. Für die letztere bedarf es keines Beweises. Daß Straßenraub in einem dicht besiedelten Lande viel schwerer möglich ist, als in einem dünn besiedelten, dessen Handelsstraßen durch Oeden und Urwälder führen, ist klar. Aber auch für die „natürliche Sicherheit“ kann man es nicht bezweifeln. Ein dicht sitzendes Volk, das die Kräfte frei hat, um mächtige Transportmittel herzustellen, hat gewiß die Kraft, sie zu erhalten. Es geht zweifellos ein viel kleinerer Teil der Waren auf Eisenbahnen und Dampfschiffen verloren, als seinerzeit auf Landstraßen und Segelschiffen. Man braucht gar nicht an die Schrecken der Handelswege durch die Sahara und die Gobi zu denken: auch auf unseren alten Meßwegen im heiligen römischen Reiche deutscher Nation ist sicher allein durch Radbruch und Steckenbleiben in den tiefen, sumpfigen Straßen ein unverhältnismäßig größerer Prozentsatz der versandten Waren verloren ge-

gangen, als heute bei Eisenbahnunfällen. Denn man darf nicht vergessen, daß selbst dann ein großer Teil der Waren für den Kaufmann als „verloren gegangen“ rechnet, wenn sie zwar sämtlich unversehrt am Bestimmungsorte anlangen, die Frachtkosten aber durch unvorhergesehene Unfälle und Aufenthalte erheblich über den Anschlag gestiegen sind.

Das Risiko sank also ganz beträchtlich im einzelnen Falle, und, indem die bewegte Warenmasse ins Riesige anschwoll in dem Maße, wie sich der Markt erweiterte, sank es durchschnittlich noch mehr. Was macht es aus, wenn heute ein Güterzug entgleist oder ein Frachtdampfer scheitert? Der Verlust kann immer nur nach winzigen Bruchteilen eines Prozentes für die Weltwirtschaft, ja für die betreffende Nationalwirtschaft und sogar für den einen Händler rechnen. Denn jetzt, wo fast stündlich von jedem Orte des Kulturkreises zu jedem anderen ein Frachtzug abgeht, setzt niemand mehr sein ganzes Vermögen auf eine Karte, wie die königlichen Kaufleute des Orients, die eine Karawane aussandten, oder die alten Handelsherren Venedigs, die all ihre Habe einer eigenen Flotte anvertrauten. So trägt die Gemeinwirtschaft ein kleines Risiko, und, weil sie es trägt, weil sie „in sich versichert ist“, können die einzelnen Händler sich unter sich versichern, das Einzelrisiko ausgleichen. Das ist nur möglich auf dichtem Markte, und so ist es diesem allein zu danken, wenn heute der Transport aller Waren auch vom Standpunkte der Sicherung gegen Verluste unvergleichlich leichter ist als je zuvor. Heute stehen für den Kaufmann Transportkosten und Assekuranz als feste, unzweifelhafte Posten in seiner Rechnung, er versendet „cif“, und das ermöglicht erst für viele Waren nach vielen Märkten den Export. Und noch eins kommt dazu. Indem eine Bevölkerung dichter wird, Transportmittel herstellt und sich ökonomisch „integriert“, schafft sie damit die Vorbedingung auch einer politischen Integration von Dauer. Diese tritt ein, die Zollgrenzen fallen, die innere „Befriedung“ des Marktgebietes wird gesichert: und auch damit erleichtert sich der Transport und erweitert sich die Möglichkeit des Absatzes städtischer Waren.

Sollte es mit dem eigentlichen Absatz, dem Verkauf, anders sein? Sollten hier die Schwierigkeiten mit der steigenden Dichtigkeit zunehmen? Denn nur darum kann es sich ja handeln. Daß Schwierigkeiten existieren, leugnet niemand.

Vergleichen wir also wieder die verschiedenen Stufen! Nimmt die Sicherheit, für die Waren der Stadt die genügenden Nahrungsmittel jederzeit eintauschen zu können, ab oder zu?

Die isolierte Stadt der Kantonswirtschaft ist ihres Wirtschaftsgebietes sicher, das steht fest. Die Transportkosten der schweren Massenware Korn gestatten nur bei excessiven Teuerungspreisen vielleicht (?) einmal einige Exporte in Nachbargebiete gegen Warenimport von daher. Aber ist die isolierte Stadt auch ihrer Nahrung sicher, worauf es uns doch allein ankommt? Erhält sie, wenn sie ihre Waren absetzt, auch immer, unter allen Umständen, genug dafür, um im gewohnten Komfort (Wagner) oder überhaupt leben zu können?

Augenscheinlich nicht! Eine Mißernte, die ihr Gebiet um so leichter ganz treffen wird, je kleiner es ist, kann die Kaufkraft ihrer Erzeugnisse fast auf Null herabdrücken. Sie kann vielleicht im Nachbargebiet hochwertige, besonders „transportfähige" Waren gegen Korn absetzen, wenn dort Ueberfluß herrscht; aber die unverhältnismäßigen Transportkosten des Getreides, die die Städter ja auch in Waren zahlen müssen, werden ihnen das Brot unerträglich verteuern. Je weiter sich das Gebiet dehnt, je leistungsfähiger mit dem Wachsen des Marktes die Transportmittel werden, um so sicherer werden die Städter sein, jederzeit genügend Nahrungsstoffe in ihre Speicher führen zu können. Bei einer gewissen Größe des Stadtgebietes, sobald eine allgemeine Mißernte unmöglich geworden ist, sind sie zum ersten Mal ganz sicher vor einer wirklichen Hungersnot. Sie werden in guten Erntejahren nie mehr so viel Korn für wenig Ware erhalten, als zuvor, aber sie werden auch in schlechten nie mehr so viel Ware für wenig Korn hergeben müssen: der Kornpreis ihrer Erzeugung schwankt in immer geringeren Ausschlägen!

Daß sich diese Tendenz zur immer sichereren Nahrungsversorgung der Städter bei immer stabiler werdenden Produktenpreisen bis zur vollen Ausbildung der Nationalwirtschaften siegreich durchgesetzt hat, wird niemand bestreiten wollen. Ist nun anzunehmen, daß mit der Ausbildung der Internationalwirtschaft die entgegengesetzte Tendenz sich durchsetzt? Wird das Gebiet der Weltackerwirtschaft nicht nach wie vor immer größer und vielfältiger, so daß heute schon die Gesamtproduktion viel mehr von den letztjährigen Börsenpreisen als von Wind und Wetter bestimmt wird? Und erntet man heute nicht fast in jedem Monat Früchte, die uns zur Verfügung stehen, weil immer gewaltigere Transportmittel die Fracht von den Antipoden bis zu unseren Mühlen zu einer Bagatelle gemacht haben?! Führen wir heute nicht die Tonne Korn mit weniger Kosten von den westlichen Felsengebirgen Amerikas bis in die Berliner Speicher als noch vor hundert Jahren von Pommern?!

Hier bleibt unseren Gegnern nur noch ein Einwand: „Das mag für die Weltwirtschaft als ganzes richtig sein, aber ist es auch richtig für ein einzelnes Land, das ganz dem Exportindustrialismus verfallen ist? Kann nicht seine spezielle Warenerzeugung aus irgend welchen Ursachen in Absatzschwierigkeiten geraten, sei es, daß das Gewerbe nicht genügend neue Märkte erobern kann, um seine wachsende Warenmasse abzusetzen, sei es, daß es sogar seine alten Märkte an auswärtige Konkurrenten verliert?"

Das ist der letzte Zufluchtsort des „prophetischen Malthusianismus" zweiter Abart.

Das einzige Land, das sich ausgesprochener Maßen bereits unter diesem „Schwerte des Damokles" (Wagner) befinden soll, ist Großbritannien. Untersuchen wir also, was diesem bedrohten Lande unter den ungünstigsten Umständen zustoßen kann!

Man tut bekanntlich gut, eine zu widerlegende Ansicht ad absurdum zu führen, d. h. die allerungünstigste formale Möglichkeit als gegeben anzunehmen, eine Möglichkeit, die aber niemals reale Wirklichkeit werden kann. Stellen wir uns also vor, England verliere mit einem einzigen Schlage, in einer einzigen Nacht sogar, seinen Gesamtabsatz von Waren nach außen, sein Gesamtguthaben bei fremden Nationen und seinen gesamten Frachtverkehr für fremde Rechnung. Eine Phaeaken-Mauer mag es von aller Welt isolieren! Das wäre augenscheinlich ein noch härterer Schlag als die von v. Fircks befürchtete Zollsperre seitens einiger Weltmächte. Es wäre gleich einem Prohibitivzoll auf alle englischen Produkte in allen Ländern der Welt und gleich einer Konfiskation aller im Auslande angelegten englischen Kapitalien. Das Land sehe sich für seinen Warenabsatz ausschließlich auf den inneren Markt beschränkt und für seine Nahrungsmittelversorgung ausschließlich auf die Erzeugung der eigenen Landwirtschaft angewiesen. Nehmen wir an, das Unglück geschehe im ungünstigsten Momente, kurz vor der Ernte, wo der Bestand an Nahrungsmitteln am kleinsten ist. Was wird geschehen?

Um das abschätzen zu können, muß man sich klar machen, wie viel Nahrungsmittel das Vereinigte Königreich heute noch herstellt und wie viel also, auf den Kopf berechnet, entfallen würde.

Großbritannien erzeugte pro Kopf seiner Bevölkerung gegen Ende des vorigen Jahrhunderts immer noch reichlich so viel Nahrung an Korn und Fleisch, wie Italien pro Kopf der seinen. Angesichts einer so unerhörten Katastrophe hätte es für die erste Not noch eine ungeheuere Reserve in seinem Viehbestande, von dem in normalen Jahren nur 20 %

der Rinder und 40 % der Schafe zur Schlachtung kommen, und in seinem Bestande an Pferden, die zum größten Teile überflüssig wären, und die man töten würde, schon um sie nicht erhalten zu müssen mit einem Futter, dessen Preis für die meisten Pferdehalter nicht mehr erschwinglich wäre.

Natürlich würde die britische Brauerei und Schnapsbrennerei zunächst völlig lahmgelegt. Denn der Kornpreis würde ungeheuer in die Höhe schnellen, und die Nachfrage nach geistigen Getränken sich dem Nullpunkt nähern, da die Kaufkraft fast ganz durch das Nahrungsbedürfnis absorbiert wird. Da man nicht zum Vergnügen Bier braut oder Schnaps brennt, sondern um an der Differenz zwischen Produktionskosten und Verkaufspreis zu gewinnen, so würde die Produktion geistiger Getränke auf ein Minimum zusammenschrumpfen.

Man sieht also, das britische Volk brauchte nicht einmal nach einem so ungeheuren Schlage zu verhungern. Es hätte an seiner Normalproduktion genug zur Fristung des Lebens und hätte in seinen Herden (und in seinem Wildbestande) noch ungeheure Reserven. Aber es hätte noch andere Hilfsmittel, um seine Vorräte sofort zu vermehren.

Zuerst den Fischfang. Nach der Annahme liegen seine Seeschiffe ohne Fracht und feiern seine Seeleute. Also sind Schiffsmiete und Matrosenlöhne billiger als je. Auf der andern Seite erzielt der Fisch höhere Preise als je. Es wird also der Fischfang rentabel selbst auf viel weniger ergiebigen Fischplätzen, als bisher ausgebeutet werden konnten. Hier sind unerschöpfliche Nahrungsquellen anzuschlagen, wenn es nottut, d. h. wenn es rentiert.

Es fehlt an Werkzeugen zum Fischfang? Und liegt nicht die gesamte Arbeiterschaft brach, die bisher für den Export arbeitete? Liegt nicht das Kapital brach, das ihre Arbeit bisher exploitierte? Werden daher nicht Arbeiter und Kapitalisten sich gegenseitig unterbieten, um nur einen Teil der Aufträge zu erhalten und werden nicht Netze und andere Requisiten daher zu den billigsten Preisen und in jeder denkbaren verwendbaren Menge binnen kürzester Zeit zu haben sein, lange bevor der Erntevorrat erschöpft ist?

Dazu kommt ein zweites, der Gartenbau. Wenn der Preis lohnt, kann man massenhafte Frühernten von Obst und Kartoffeln t r e i b e n , zu jeder Jahreszeit. Nun, hier würde der Preis lohnen, und das beschäftigungslose „Kapital" würde sich drängen, Ziegel, Glasplatten, Rahmen und Heizanlagen für Treibhäuser massenhaft zu erzeugen, die Arbeiter würden sich drängen, ihre Arbeit für jeden Preis anzubieten, bei dem ihre

Familie bestehen kann, und es würden sich zehntausende von Hektaren mit größter Geschwindigkeit mit Treibhäusern bedecken, wie sie schon heute fast ganz Guernsey bedecken, und bereits im März würden die ersten massenhaften Ernten den Markt erleichtern.

Das alles und manches andere würde genügen, um selbst im ersten Jahre die Bevölkerung über Wasser zu halten. Es brauchte niemand durch unmittelbaren Nahrungsmangel aus dem Spielraum hinaus ins Verderben gedrängt zu werden, wenn aller Vorrat gleich und gerecht verteilt würde. Und dafür müßte schlimmstenfalls einer derartigen Katastrophe gegenüber jede Regierung sorgen, gerade wie in einer belagerten Stadt.

Neben die Fürsorge für die Gegenwart und die unmittelbare Zukunft würde aber natürlich auch sofort die Fürsorge für die fernere Zukunft treten. Behördliche Anordnungen sind hier ganz überflüssig; die Ordres, die der Markt durch seine Preisgestaltung erteilt, werden promptest ausgeführt. Der Kornpreis steht ungeheuer hoch und verspricht, lange Jahre hoch zu stehen, der Preis aller Fabrikate für den Export ist auf Null gesunken und kann sich nie wieder heben: und so wendet sich Kapital und Arbeit notwendigerweise der Agrikultur zu. Das massenhafte „vagabondierende Kapital“ drängt sich zu irgend einer Bedingung den Grundbesitzern auf, die Arbeiter bieten sich zu den niedrigsten Löhnen an, und die Produkte bringen enormes Geld: da rentiert die Agrikultur wieder, und zwar in höherem Grade als je. Und darum wird nicht nur alles Land, das unter der Wirkung der Agrarkrise aus Ackerland in Weide und Forstland verwandelt worden war, wieder unter den Pflug genommen, sondern auch massenhaft Land, das bisher jederzeit unter der Anbaugrenze, d. h. unter der Rentabilitätsgrenze gelegen war. Dieses ungeheuer vermehrte Areal wird mit einem Aufwande von Werkgut und Arbeit bewirtschaftet, wie es nie erhört war, denn die Industrie liefert Maschinen, Werkzeuge und Hilfsstoffe zu Preisen, die gegenüber dem Reinertrage gar nicht ins Gewicht fallen können. Mag nämlich auch die absolute Nachfrage nach all diesen Dingen in die Höhe schnellen, um noch viel stärker schnellt das Angebot der einander unterbietenden Fabriken in die Höhe. Großartige Ent- und Bewässserungen werden ausgeführt, Sümpfe trocken gelegt, durch Stauwerke die Schmelzwasser im Gebirge aufgespart, um im Sommer auf die Felder und Wiesen geleitet zu werden. Mit alledem wird der Durchschnittsertrag der Flächeneinheit wahrscheinlich noch gegen den heutigen steigen, obgleich der Anbau auf geringere Böden gedrängt wurde: und das Endergebnis wird sein, daß bereits die nächste Ernte

einen ungeheuren Mehrertrag an Brotfrüchten auf die Tafel der Nation liefert, vollkommen ausreichend, um jedes ihrer Glieder reichlich zu sättigen.

Was hier geschehen würde, wäre nichts anderes, als eine schnelle Anpassung des Organismus der Volkswirtschaftsgesellschaft an plötzlich veränderte Existenzbedingungen. Plötzlich aus seiner Stellung als „Stadt" des Weltwirtschaftskreises verdrängt, müßte das Land das unumgängliche Gleichgewicht jeder Gesellschaftswirtschaft zwischen Ackerbau und Industrie erst wieder herstellen. Das würde durch die Preisbildung automatisch erfolgen, und nach der Einstellung auf den neuen Gleichgewichtszustand würde auch der Nahrungsspielraum wieder völlig ausreichen, weil die Arbeitsteilung, dank der Dichtigkeit der Bevölkerung, stark genug ist, um eine schnelle Anpassung zu gestatten.

Stellen wir uns dagegen vor, daß die gleiche Katastrophe eine große Nationalwirtschaftsgesellschaft mit dünner Bevölkerung und geringer Arbeitsteilung, z. B. Rußland träfe, so würde der Komfort der Bevölkerung auf viele Jahrzehnte hinaus tief herabsinken, weil das Land, viel zu dünn besetzt, durchaus nicht in der Lage ist, Maschinen und Gebrauchsgegenstände im Umfange des bisherigen Konsums schnell genug zu erzeugen. Die Leute hätten reichlicher zu essen, aber nicht viel anderes, müßten viele gewohnte Befriedigungsmittel schmerzlich vermissen. Dabei darf man nicht vergessen, daß fast alles, was Rußland an Geschenken höherer Kultur besitzt, den Ausscheidungsüberschüssen von Ländern dichter Bevölkerung seine Existenz verdankt, englischem, belgischem, deutschem usw. „Kapital".

An der oben geschilderten Anpassung der Volkswirtschaft würde es auch nicht viel ändern, wenn sie unter dem Lohnsystem stände. Die Agrikultur und die für diese produzierenden Industriezweige — sind doch auch unzählige Arbeiterhäuser und Wirtschaftsgebäude auf dem Lande neu zu bauen und auszustatten — würden die Arbeiter ansaugen, die in der Exportindustrie überflüssig geworden sind. Nicht eher kann ja der Hochstand der Produktenpreise und daher der Abstrom in die hoch rentabel bleibende Agrikultur sein Ende erreichen, ehe hier nicht der Ausgleich durchaus vollzogen ist.

Freilich würde unter der Wirkung einer so plötzlichen Katastrophe die Lebenshaltung des britischen Volkes, und namentlich die seiner arbeitenden Klassen, eine empfindliche Minderung erfahren. Denn einmal würde ungeheuer viel Werkgut ganz entwertet sein, zweitens würde die mit viel weniger Arbeitskräften versorgte und für einen kleineren Markt produzierende Industrie viel weniger Produktivität pro Kopf der Be-

völkerung besitzen, und schließlich würde die unmäßig steigende Grundrente, in ihrer Monopolstellung gewaltig gestärkt, einen mächtigen Teil der Gesamtproduktion vorwegnehmen. Aber diese Herabdrängung des Standard of life würde sich am Minderverbrauch von Gewerbswaren und denjenigen Nahrungsmitteln zeigen, deren Massenverbrauch im Verhältnis zu weniger glücklichen Völkern man als Luxusnahrung bezeichnen könnte: Fleisch, Zucker, Tee und Kaffee, Bier und Spirituosen. Gänzlich aber ausgeschlossen aber ist es, daß selbst nach einer so unerhörten Katastrophe, wie wir sie voraussetzten, ein absoluter Nahrungsmangel eintreten könnte, der den Bevölkerungs„überschuß“ aus dem Dasein herausdrängen müßte.

Nachdem wir uns so an dem formal äußersten, real aber undenkbaren Falle des plötzlichen vollkommenen Absatzverlustes vergewissert haben, daß selbst hier eine „Übervölkerung“ mit „positiven Hemmungen“ im Malthus'schen Sinne nicht eintreten könnte, wollen wir versuchen, uns klar zu machen, was denn nun wirklich „realiter“ einem auf Exportindustrialismus gestellten Lande geschehen kann?

Wenn wir hier von vorübergehenden Störungen politischer Natur, wie Krieg und Revolution, absehen, so werden dauernde Störungen im Absatz gefürchtet, und zwar entweder solche, die entstehen, weil ein früherer Abnehmer Selbstproduzent geworden ist, oder solche, die entstehen, weil ein neuer exportierender Konkurrent auf fremden Märkten auftritt. Schauen wir diesen Gefahren näher ins Auge!

Gesteigerte Konkurrenz auf dem Warenmarkte bedeutet zweifellos sinkende Preise und Gewinne an der Wareneinheit. Sie bedeutet aber durchaus noch nicht sinkende Löhne pro Kopf des einzelnen Arbeiters und Gewinne pro Kopf des einzelnen Unternehmers. Es kann im Gegenteil die Produktivität der betreffenden Industrie so stark wachsen, daß Arbeitslohn und Gesamtgewinn trotzdem stark steigen, weil die Summe der jährlich hergestellten „Wareneinheiten“ pro Arbeiter und Unternehmer stark genug gewachsen ist, um das Sinken des Preises zu überkompensieren. Wenn z. B. der Stückpreis von 3 auf 2 Mark sinkt, aber der Arbeiter statt 300 Stück 600 jährlich liefern kann, weil er mit besseren Werkzeugen ausgestattet ist, so ist sein Akkordlohn um 33⅓% gesunken, und sein Gesamtlohn dennoch um 33⅓% gestiegen.

Wann wächst die Produktivität? Wenn der Markt wächst! Denn dann ist höhere Arbeitsteilung rentabel. Ist nun anzunehmen, daß durch das Sinken der Warenpreise infolge der schärferen Konkurrenz der Markt sich erweitert?

Das ist nicht nur anzunehmen, sondern eine notwendige Folge davon!

Denn hier geschieht zweierlei. Erstens erschließt das Sinken des Preises jedes Massenartikels diesen dem Konsum immer größerer Volksschichten, da die Pyramide der Einkommen nach unten hin immer breiter wird. So intensiviert sich sozusagen der Verbrauch: die auf derselben Bodenfläche und von derselben Bevölkerungsmenge konsumierte Warenmasse wächst stärker, als der Preis sinkt.

Zweitens extensiviert sich aber auch der Verbrauch; denn, je billiger die Industriewaren hergegeben werden, um so höher wird der relative Kornpreis, der in Waren ausgedrückte Preis der Urprodukte, d. h. es wird die Landwirtschaft rentabler, und daher die landbauende Bevölkerung auch der „voll besetzten Länder" dichter, als ohne die Niederkonkurrierung der Warenpreise geschehen wäre; und aus demselben Grunde werden an der Peripherie des Weltwirtschaftskreises immer neue Flächen in Anbau genommen. Und zwar dies um so schneller, weil ja auch Eisenbahnen, Kanäle, Häfen und Dampfschiffe, Elevatoren und Gefrierapparate etc. Industrieprodukte sind, deren Preis unter der Konkurrenz niederschmilzt, weil also jene fernere Gegenden immer wirksamer mit dem großen Markt verbunden werden.

Hier kann nie auf die Dauer eine Störung des Gleichgewichts eintreten, bis die ganze Erde angebaut ist, soweit sie Ernten trägt. Wenn ein Zuviel an Industrie im Weltwirtschaftskreise vorhanden ist, hebt sich der Kornpreis und schafft im In- und Auslande neue kaufkräftige Bauern als Abnehmer. So pendelt in geringen Ausschlägen die Wirtschaft um einen unverlierbaren Gleichgewichtszustand; daß eine Ware, die auf der höchsten bisher erreichten Produktionsstufe hergestellt ist, die also zum Weltmarktspreise verkauft werden kann, keine Käufer findet, das ist auf die Dauer unmöglich.

Was vorkommen kann, das ist eine Krise bei Überproduktion oder Unterkonsumtion. Aber eine solche Krise ist nicht Folge einer absoluten Übervölkerung, — sonst könnte sie ja nie verschwinden, ehe das nötige „Bevölkerungsklystier" (Max Weber) nicht erfolgt ist, — sondern sie ist im Gegenteil Ursache einer vorübergehenden relativen Übervölkerung, und ihre Ursache kann also nur in einer mangelhaften Anpassung der Volkswirtschaft gesucht werden. Damit haben wir hier nichts zu tun, da wir uns ausschließlich mit den angeblichen Folgen der „Übervölkerung" zu beschäftigen haben. Die Krise kann aber unmöglich Ursache und Folge zu gleicher Zeit sein.

Zweitens ist die Krise nichts, was dem Exportindustrialismus allein zukommt; sie trifft die auf ihren heimischen Binnenmarkt beschränkte, und auch die künstlich konkurrenzfrei gehaltene Industrie im Gegenteil viel schwerer und mit viel vernichtenderen Folgen für die Lebenshaltung der Massen, als die Weltmarktsindustrie. Denn drittens ist sich ja heute so ziemlich die ganze Wissenschaft darüber einig, daß mit dem Wachstum der Bevölkerung, der dadurch bedingten Entfaltung der Weltwirtschaft, der damit verbundenen besseren Übersicht über den Markt (Telegraphen!), der mit jeder Preissenkung verbundenen ungeheueren Verbreitung des Absatzes unter den tieferen Schichten, und nicht zuletzt mit der immer geringeren Schwankung der Welternte zwischen Maximum und Minimum: daß mit alledem die Wahrscheinlichkeit häufiger und schwerer Krisen sich immer mehr verringert hat. Und schließlich ist eine Krise wie Krieg und Revolution ja nichts dauerndes, und hier ist nur von d a u e r n d e n F o l g e n der „Übervölkerung" die Rede, nicht aber von v o r ü b e r g e h e n d e n U r s a c h e n!

Und was ferner vorkommen kann, das ist die Bedrängnis einzelner nationaler Industrien, weil ihre eigenen Produktionskosten größer sind, als die ihrer Konkurrenten in anderen Ländern. Das kann seine Ursache haben in natürlichen Nachteilen der Marktlage oder der Rohstoffgewinnung, oder in zollpolitischen Maßnahmen anderer Länder (deutsche Zuckergesetzgebung), oder in einem Schlendrian oder üblem Konservatismus, der alte Methoden beibehält, — was man jetzt häufig englischen Industriellen vorwirft, — oder vielleicht (?) auch in höheren Arbeitslöhnen. Vielleicht! Denn bis jetzt scheint es, als wären gerade diejenigen Industrien die konkurrenzmächtigsten, die die höchsten Löhne zahlen. Schon bei reiner Handarbeit leistet der besser ernährte Arbeiter entsprechend mehr als der ausgemergelte. Nach Sir Isaak Lothian kam das Ausschmelzen einer Tonne Roheisen trotz der niederen Löhne in Frankreich im ganzen weit höher zu stehen, als in Middlesbrough, weil 42 französische Arbeiter nicht mehr leisteten, als 25 englische. Nach Brassey (Work und wages) sanken die Produktionskosten der North-Devon-Railway in dem Maße, wie der Lohn stieg. Er bringt gleiche Tatsachen auch aus der Textilindustrie u. a. bei. Ferner sind um so großartigere Maschinerien rentabel, je höher der Lohn steht: denn um so mehr Geld ersparen sie; und schließlich kann man verkümmerten und vertierten Proletariern keine komplizierten Maschinen anvertrauen; es ist bekannte Tatsache, daß man den Sklaven nur die allerplumpsten Werkzeuge in die Hand geben durfte!

Aber gleichviel aus welchen Gründen: jedenfalls kann es vorkommen, daß eine Industrie eines Landes ihren Markt an eine fremde verliert. Aber das hat mit „Übervölkerung" nicht das mindeste zu tun. Es gehört unter durchaus keinen anderen Gesichtspunkt als der Niedergang des Handwerks gegen die Großindustrie. Es ist ein Phänomen der Konkurrenz, nicht ein solches der Population. Ein Zusammenhang mit dem Bevölkerungszuwachs könnte nur vermutet werden, wenn in dem notleidenden Lande die Lebensmittelpreise sehr viel höher ständen, als in den Ländern der Konkurrenz; wenn aus diesem Grunde der durchschnittliche Lohn sehr stark über dem des Auslandes stände — und wenn aus diesem Grunde wieder a l l e Industriezweige leiden würden. Davon ist aber in Großbritannien keine Rede und kann für übersehbare Zeit auch keine Rede sein, wie oben ausführlich dargetan.

Wenn aber nur eine einzelne Industrie Not leidet, oder wenn auch die ganze Industrie eines Landes in Schwierigkeiten geriete, aber nicht infolge steigender Lebensmittelpreise und Löhne, sondern infolge mangelhafter Wettbewerbsfähigkeit, so ist das nicht Folge einer „Übervölkerung", sondern allenfalls Ursache einer solchen. Dann muß entweder die Wettbewerbsfähigkeit wieder erreicht werden, wenn sie durch Unterlassungssünden verloren gegangen war, oder die betreffende Industrie muß preisgegeben werden, wie die englische Seiden- und Zuckerindustrie, und die verfügbar gewordenen Kapitalien und Arbeitskräfte müssen anderen Zweigen der Produktion zugeführt werden.

Und das kann immer geschehen, wenn nicht etwa eine tiefe Degeneration des Volkscharakters eingetreten ist, und es ist bisher immer geschehen! Denn der Verlust eines Marktes kann nur erfolgen, wenn der Konkurrent billiger verkaufen konnte. Dadurch hat die Konkurrenz einen Teil der Kaufkraft freigesetzt, und diese erscheint nun als Nachfrage nach mehr Waren derselben Art oder nach Waren anderer Art auf dem Weltmarkte! So entsteht Raum für Erweiterung einer alten oder Schöpfung einer neuen Industrie, ein Raum, den das überwundene Land um so sicherer ausfüllen kann, je größer sein Kapital und seine Arbeitsteilung, d. h. seine Anpassungskraft, ist. Und das sind „Funktionen" der Dichtigkeit der Bevölkerung!

Die ganze Auffassung, die wir hier bekämpfen, ist im höchsten Maße unorganisch und unhistorisch. Sie nimmt an, daß die Produktionskraft der Industrie ad libitum wachsen könne, und stellt sich gleichzeitig den Absatzmarkt als starr vor. Und das ist unorganisch! Denn zwischen dem Wachstum der Industrie und dem ihres ländlichen Absatzmarktes

besteht eine zwar etwas elastische, aber doch unzerreißbare Bindung. Die Industriebevölkerung kann freilich nur wachsen in dem Maße, wie die agrarischen Überschüsse sich vermehren, und die Industrieproduktion kann nur wachsen in dem Maße, wie die ländliche Kaufkraft sich vermehrt. So sagen die Malthusianer mit Recht. Aber das ist nur die eine Seite der Sache. Umgekehrt *muß* nämlich auch die Agrikultur in dem Maße wachsen, wie das Angebot der Industriebevölkerung sich vermehrt, und *muß* in demselben Maße die Produktion der Agrikultur wachsen, wie ihre Preise steigen. Und das ist die bisher fast regelmäßig übersehene andere und ebenso gewisse Seite der Sache! Daß hier nie auf längere Zeit ein starkes Mißverhältnis zuungunsten der Industrie eintreten kann, dafür sorgt automatisch die Preisrelation zwischen Industrieware und Urprodukt, die Rentabilitätsrate zwischen Industrie und Urproduktion!

Unhistorisch aber ist die Auffassung, die wir hier bekämpfen, erstens, weil sie nicht sieht, daß hier nur ein uralter wirtschaftsgeschichtlicher Prozeß sich auf erhöhter Stufenleiter vollzieht, und zweitens, weil auch die jüngste Geschichte der Kulturmenschheitswirtschaft gar nicht anders zu verstehen ist, als unter diesen Gesichtspunkten. Haben sich nicht transatlantische Agrikultur und europäische Industrie genau in der geschilderten Weise gegenseitig vorwärts getrieben? Ist nicht einem zu starken Pendelausschlag nach der Industrieseite hin, der in den sechziger und ersten siebziger Jahren die Produktenpreise auf einen unerhörten Hochstand schraubte, sofort der gleiche Ausschlag nach der Ackerbauseite gefolgt, der den Kornpreis ein Jahrzehnt lang niederwarf, so daß die Industrie einen neuen ungeheuren Aufschwung nahm, bis sie durch ihre steigende Nachfrage die Produktenpreise wieder hob? Stehen wir heute nicht etwa nahe an dem Kornpreise, der es ermöglichen wird, in Argentinien, in Kleinasien, vielleicht später in Sibirien und im Sudan neue Urproduktionsgebiete und Industriemärkte von riesigster Ausdehnung aus dem Boden schießen zu lassen? Und ist es etwa nicht wahr, daß gerade der Druck auf die Preise der europäischen Industrie, ihre Absatznot, die Kraft gewesen ist, die jene Zukunftsmärkte mit dem Zentralmarkt in absatzfähige Verbindung gebracht hat? Was sonst hat das europäische Kapital bewogen und befähigt, die Welt mit Eisenbahnen und Dampfschiffslinien in immer dichterem Netze zu überspannen? Was sonst hat es bewogen und befähigt, mit seinem Warenangebot in die Natural- oder Manufakturwirtschaft unzivilisierter und halbzivilisierter Völker einzudringen und ihnen mit neuen Bedürfnissen den Anstoß zur Erweiterung und Vertiefung ihrer eigenen Ackerproduktion, ihrer Kaufkraft mitzuteilen?

Was anders ist die ganze Kolonialpolitik, selbst die humanst betriebene? Hat Deutschland nicht in seinem afrikanischen Besitze den inneren Frieden und die Sicherheit wesentlich in der Absicht hergestellt, um eine Verdichtung der Bevölkerung und eine Hebung ihrer Kaufkraft zu bewirken?

Vor allem aber zeigt jede statistische Betrachtung, daß die besten Kunden von Industrieländern — andere Industrieländer sind. Läßt das eine andere Deutung zu als die unsere, daß die Verbilligung der Waren durch den Konkurrenzkampf Kaufkraft freisetzt, die wieder als Nachfrage auf dem Markte erscheint und neue Industrie ins Leben ruft? Auf andere Weise ist es nicht zu verstehen, daß Länder mit einer so gewaltigen und nach allen Ländern bereits exportierenden Industrie, wie Deutschland oder gar England, in immer steigendem Maße fremde Industriewaren aufzunehmen vermögen.

Bisher ist jedenfalls der Prozeß der Extensivierung und Intensivierung des Weltmarktgebietes und der Potenzierung seiner Kaufkraft noch immer stärker vorangeschritten, als die Produktivität der Industrie, so daß zwar die Wareneinheit stark im Preise sank, aber dennoch Löhne und Gewinne stiegen, weil jede „Hand" um so viel mehr Wareneinheiten herstellte, und jeder Kapitalist verkaufte, als in einem früheren Stadium.

Und in dieser Weise wird der Prozeß noch jahrhundertelang fortschreiten, und während dieser Zeit werden die Kapitalsbildung (Kollektivausscheidung) und die Kaufkraft des Marktes weiter proportional dem Quadrate der Erzeugungsfähigkeit wachsen, aber die Schwierigkeiten des Transportes und des Absatzes und das Risiko (auch durch Krisen) proportional dem Quadrate der Erzeugungsfähigkeit sinken.

Um es noch einmal in allgemeiner Form zusammenzufassen: wo sich eine Industrie zu größerer Konkurrenzfähigkeit entfaltet, da wächst eben dadurch das Bedürfnis des Landes nach Nahrungsstoffen, und darum wächst der Kornpreis. Wo eine Industrie in die schärfere Konkurrenz um einen Markt eintritt, da setzt sie eben dadurch den Warenpreis herab. So erhöht die Industrie durch ihr Wachstum selbst von zwei Seiten her die Rentabilität der Urproduktion, vermindert außerdem die Transportkosten und schließt darum dem Ackerbau immer neue Gebiete und Bodenklassen auf, auf denen neue Märkte entstehen.

Dadurch aber gerät die Industrie durchaus nicht etwa in Not; denn, wenn auch der Kornpreis der Wareneinheit regelmäßig sinkt, so wächst doch die Produktivität noch viel schneller, und das Endresultat ist, daß der Gewerbetreibende einen immer kleineren Teil seiner Gesamtjahres-

produktion für bessere und reichere Nahrungsversorgung aufwenden muß. So gewinnen beide: der Landwirt, der sein Korn besser bezahlt erhält und dazu noch mehr von derselben Fläche erntet in dem Maße, wie der Markt immer näher rückt, — und der Gewerbetreibende, dem immer mehr von seiner Gesamtproduktion für den Eintausch höherer Befriedigungsmittel verbleibt.

Von woher diesem in immer weiteren Kreisen sich vollziehenden ungeheuren Prozeß der Integration irgend eine nachhaltige Schwierigkeit entstehen sollte, ehe die Erde nicht wirklich „voll besetzt" ist, ist nicht abzusehen. Und damit ist der „„prophetische Malthusianismus zweiter Abart" wohl erledigt.

IV. Zusammenfassung.

Wir haben, um es zusammenzufassen, uns bemüht, nachzuweisen, daß das, was man heute Bevölkerungstheorie nennt, sich zusammenwirrt aus drei vollkommen verschiedenen Lehren, vollkommen verschieden, weil sie auf gänzlich verschiedenen Erwägungen aufgebaut sind, gänzlich verschiedene Tatsachen betreffen und zu gänzlich verschiedenen Konsequenzen führen. Wir haben versucht, diese Lehren logisch zu isolieren. Es sind:

1. Die eigentliche Malthussche Theorie. Sie enthält ein angebliches Naturgesetz, gültig für jede Stufe menschlicher Wirtschaft in *Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft*. Sie beruht auf einer groben Täuschung über den Geltungsbereich des „Gesetzes der Produktion auf Land". Sie ist als solche niemals von der Wissenschaft anerkannt worden und dankt ihr großes Ansehen nur Mißverständnissen der beiden folgenden Lehrmeinungen.

2. Der *prophetische Malthusianismus, der mit Zahlen jongliert*. Er stimmt mit der Malthusschen Lehre darin überein, daß er von einem naturgesetzlich notwendigen Mißverhältnis zwischen Volkszahl und Nahrungsmenge spricht, unterscheidet sich aber von ihm dadurch, daß dieses Mißverhältnis nicht die Regel jeder Wirtschaftsgemeinschaft sein, sondern erst in irgendeiner Zukunft eintreten soll. Er hält diese Zukunft für nahe infolge einer grotesken Verkennung der möglichen Nahrungsmittelerzeugung und Volkszahl, und er hält sich für malthusianisch infolge eines Mißverständnisses der Bedeutung, die das Wort „Tendenz" bei Malthus hat, indem ein streng mathematischer Ausdruck als eine vage Zukunftsdrohung gefaßt wird. Diese Meinung kann man nicht widerlegen, da sie keine der Widerlegung fähigen

Grundlagen besitzt. Sie kann richtig sein oder nicht richtig sein: in keinem Falle liegt die Notwendigkeit vor, sie zu diskutieren, da sie sich auf eine unübersehbare Zukunft bezieht.

3. Der prophetische Malthusianismus der „relativen Übervölkerung". Auch diese Lehre enthält auf Grund des gleichen Mißverständnisses der Wortbedeutung „Tendenz" Zukunftsbefürchtungen, aber nicht auf Grund eines Naturgesetzes, sondern auf Grund vorausgesetzter sozialer Komplikationen. Sie ist unhistorisch, weil sie in den Verhältnissen eines exportierenden Industrievolkes ein wirtschaftliches Novum mit großen Gefahren zu sehen glaubt, obgleich es sich tatsächlich um nichts anderes handelt, als um die Manifestation einer uralten Entwicklungstendenz auf erweitertem Gebiete, und obgleich jene Gefahren zweifellos immer um so geringer werden, je größer das umspannte Gebiet ist. — Sie ist ferner unorganisch, weil sie die wichtigsten Beziehungen zwischen der Produktion und ihrem Markt verkennt. — Für malthusianisch hält sie sich infolge eines Mißverständnisses der Bedeutung, die das Wort „Übervölkerung" bei Malthus hat. Sie setzt ihren eigenen Begriff der „relativen" Übervölkerung gleich dem der Malthusschen „absoluten" Übervölkerung.

Die beiden Abarten des prophetischen Malthusianismus sind außerstande, das Problem auch nur zu berühren, das sie zu lösen beanspruchen: das Problem der Verteilung seit Beginn der kapitalistischen Ära. Denn „was morgen sein wird, kann nicht erklären, was gestern war und heute ist".

Diese drei Theorien verschlingen und durchdringen sich zu dem, was man heute „Bevölkerungstheorie" nennt, und bilden einen fast unentwirrbaren Knäuel von Trugschlüssen.

D. Die Ricardo-Marxsche Korrektur.

(Die Freisetzung des Arbeiters durch die Maschine.)

I. Die Ricardosche Lohntheorie.

Ricardo hat das der Bourgeoisie gestellte Thema probandum auf etwas andere Weise gelöst.

Freilich war auch er Gläubiger des „Gesetzes vom sinkenden Nahrungsspielraum" und hat daraus das „Bevölkerungsgesetz" selbständig entwickelt, und zwar durch Ausbau seiner Theorie von der Grundrente, die wir kennen, aber noch genauer betrachten werden.

Er hat aber außerdem noch einen zweiten Beitrag zu dem Problem des kapitalistischen Lohnes geliefert.

Und zwar brachte er, angeregt durch Barton, die volkstümliche Anschauung der Arbeiterklasse, daß die Maschine sie arbeitslos mache, auf eine wissenschaftliche Formel. Er sagt ausdrücklich, „daß die Meinung der Arbeiterklasse, die Anwendung von Maschinen sei ihren Interessen häufig verderblich, nicht auf Vorurteil und Irrtum beruht, sondern mit den richtigen Grundgesetzen der Volks- und Staatswirtschaft übereinstimmt".

Zu dieser Meinung hat sich Ricardo erst spät, erst in der dritten Auflage seines berühmten Lehrbuches, bekehrt, indem er das Kapitel „Über Maschinenwesen" einschob. Bis dahin hatte er, wie er freimütig anerkennt, mit Smith angenommen, daß die Einführung der Maschinerie die Lage der Arbeiterschaft verbessern müsse.

a) Die Theorie der Kompensation.

Er war, um es mit einem kurzen Wort zu bezeichnen, bis dahin der Anschauung gewesen, die man später als die „Theorie der Kompensation" bezeichnet hat.

Danach wird die Wirkung der Maschinerie auf die Arbeiterschaft „kompensiert" durch die Extensivierung und Intensivierung des Marktes des Maschinenproduktes.

An und für sich ist die Maschine ein Arbeit sparendes Instrument und erspart als solches natürlich auch Arbeiter. Wenn ein Betrieb eine Maschine einstellt, die die Arbeit von fünfzig Arbeitern leistet, so sind, wenn sonst alles beim Alten bleibt, diese Arbeiter überflüssig, „freigesetzt"; sie müssen eine neue Stelle zu finden suchen.

Aber, so behaupten die Anhänger der Kompensation, es bleibt eben nicht alles beim Alten. Die Maschinenarbeit verbilligt das Produkt; das billigere Produkt aber findet größeren Absatz: sein Markt intensiviert sich, weil immer tiefere und das heißt breitere Schichten der Bevölkerungspyramide es erwerben können, — und er extensiviert sich, weil der Produzent die Ware weiterhin versenden kann: die Differenz zwischen dem Verkaufspreis auf einem weiter entfernten Markte und seinem eigenen geringeren Gestehungspreise bleibt noch hoch genug, um ihm den Transport rentabel zu machen.

Sollte aber trotz der Vermehrung des Produktes des durch die Maschine umgewälzten Erzeugungszweiges dennoch alles in allem nur eine

geringere Arbeiterzahl hier Beschäftigung finden, so müssen sie dennoch, so sagt die Kompensationstheorie, alsbald in anderen Zweigen Beschäftigung finden: denn die Verbilligung des Produktes hat gesellschaftliche Kaufkraft freigesetzt, die sich früher an den teureren Produkten erschöpfte; diese Kaufkraft erscheint nunmehr als Nachfrage nach Waren anderer Art auf dem Markt. Und diese Waren können nur von den verfügbaren Arbeitern hergestellt werden; die freigesetzten Arbeiter finden also alsbald neue Beschäftigung.

Die spätere Kompensationstheorie hat namentlich auf bestimmte Zweige der Erzeugung Gewicht gelegt, die in der Maschinenära die irgendwo freigesetzten Arbeiter immer schnell wieder aufsaugen sollten, nämlich auf die Zweige des Maschinenbaus selbst und auf die ins Ungeheure wachsenden Erzeugungszweige, die dem Riesen*verkehr* dienen: und der ist nichts anderes, als eine Folge der Maschinenära. Die Herstellung und Verwaltung von Eisenbahnen, Segel- und Dampfschiffen, Häfen, Docks, Brücken und Speichern, von Telegraphenlinien und Unterseekabeln zum Zwecke der kolossalen Warenbewegung der Maschinenära haben in der Tat sehr große Mengen von Arbeitern aufgesaugt.

b) „Die Freisetzung“.

Alle diese Dinge wurden auch von Ricardo gewürdigt, wennschon er die ungeheure Entfaltung des Verkehrs nicht mehr erlebt hat. Er starb 1823, in demselben Jahre, in dem das britische Parlament die erste Lokomotivbahn genehmigte.

Dennoch sah er sich gezwungen, unter dem tiefen Eindrucke, den das durch den Tiefstand der Löhne erzeugte Arbeiterelend auf ihn machte, die Smithsche Lohnformel einer Korrektur zu unterziehen. Zwar hält er grundsätzlich noch an der Lohnfondstheorie fest, die allein den Profit rechtfertigen kann. Er läßt den Lohn noch immer sich bestimmen durch das Verhältnis zwischen Kapitalsangebot und Arbeiterzahl: aber er verkleinerte den Zähler und daher den Quotienten des Bruches dadurch, daß er an Stelle des gesamten Gesellschaftskapitals nur einen bestimmten *Teil* desselben setzte.

Der Kaufmann unterscheidet zwischen stehendem (fixem) und umlaufendem (zirkulierendem) Kapital. Das stehende setzt sich zusammen aus den Grundstücken, Gebäuden und Maschinen, das umlaufende aus den Roh- und Hilfsstoffen und den baren Mitteln, die der Betriebsleiter „vorgestreckt“ hat.

Nun sind offenbar Grundstücke, Gebäude und Maschinen keine Objekte, die als Unterhaltsmittel für die Arbeiterschaft in Betracht kommen können. Nur die Erzeugnisse selbst können ihr als Verwendungsgüter dienen. Folglich darf man in den Zähler unseres Lohn-Bruches nicht mehr das ganze K selbst stellen, sondern nur K — f, wenn K = f + z; $L = \frac{K - f}{p} = \frac{z}{p}$.

Wenn diese Formel richtig ist, so kann der Lohn nur steigen, wenn z schneller wächst, als p, bleibt gleich hoch, wenn beide Größen die gleiche Zuwachsrate haben, und kann nur sinken, wenn p schneller wächst als z.

Nun blieb der Durchschnittslohn zu Ricardos Zeit bestenfalls stabil, hatte eher sinkende Tendenz. Er mußte also aus seiner Formel schließen, daß z langsamer, bestenfalls im gleichen Maßstabe wuchs, wie p. Trotz der gewaltigen Zunahme des Gesamtkapitals wuchs das zirkulierende Kapital langsamer als die Bevölkerung, weil das fixe Kapital sich mit allzu großer Schnelligkeit vermehrte; mit anderen Worten: die populäre Auffassung war bewiesen, daß die Maschinerie den Arbeiter „freisetzt".

Offenbar fühlte sich Ricardo durch diesen Beweis per exclusionem befriedigt, denn er versucht keinen anderen. Er gibt in dem neuen Kapitel nicht mehr als einige willkürlich gewählte Beispiele als Illustration des Verhältnisses, nicht aber als Beweis seiner Auffassung. Wir können hier nicht näher auf diese Beispiele eingehen; nur so viel sei gesagt, daß die Darstellung überaus schwach und gewunden ist. Ricardo versucht, die Verschiebungen eines großen, auf hoher Staffel kooperierenden Marktes am Exempel eines einzelnen herausgegriffenen Betriebes zu studieren, und sieht sich dabei noch gezwungen, die unmöglichsten Voraussetzungen zu machen, so z. B., daß nach Einführung einer Maschine das Bruttoprodukt geringer ist als vorher. Alle üblen Charakterzüge dieser von rein privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten ausgehenden Theoretik erscheinen hier wie unter dem Vergrößerungsglase; und man hat fast den Eindruck des Greisenverfalls, wenn man diese Ausführungen, die Ricardo nur zwei Jahre vor seinem Tode in Druck gab, mit der klaren Schärfe der älteren Bestandteile zusammenhält.

Sehen wir uns nunmehr den Ricardoschen Beweis für die Freisetzung der Arbeiter durch die Maschine noch etwas genauer an:

Er ist schlüssig, wenn man seine Prämissen zugibt. Die eine dieser Prämissen ist die Lohnfondstheorie. Solange man sie grundsätzlich anerkennt, d. h. solange man als bewiesen oder beweisfrei unterstellt, daß der Lohn in der Tat durch nichts anderes bestimmt wird und be-

stimmt werden kann, als durch das Verhältnis zwischen Kapitalsangebot und Arbeitsangebot, — so lange kann man der Konsequenz nicht ausweichen.

Sobald man aber die Lohnfondstheorie abweist, fällt das ganze Schlußverfahren in sich zusammen, und die Konsequenz, daß die Maschinerie den Arbeiter freisetzt, schwebt ohne Stütze in der Luft.

Nun bestreiten wir mit guten Gründen, daß der Lohn überhaupt durch den Lohnfonds bestimmt wird, sei er zusammengesetzt wie immer. Für uns ist die Ricardosche Lohnformel $\frac{z}{p}$ ebenso unbewiesen, ja beweisbar unrichtig, wie die Smithsche Lohnformel $\frac{K}{p}$. Wir brauchen daher den Schluß, daß das Kapital in seiner Erscheinungsform als Maschinerie den Arbeiter freisetze, nicht anzuerkennen.

II. Die Marxsche Lohntheorie.

(Das Gesetz der kapitalistischen Akkumulation.)

Das hat Karl Marx klar erkannt und sich daher bemüht, für seine Variante der Ricardoschen Lohntheorie einen eigenen deduktiven Beweis zu führen, den wir sofort würdigen werden.

Zuvor haben wir die Variante zu betrachten.

Auch Marx hält grundsätzlich an der Lohnfondstheorie fest, läßt den Lohn sich bestimmen lediglich durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Kapitalsmarkte resp. Arbeitsmarkte. Aber er verkleinert den Zähler des Lohnbruches und dadurch den Quotienten noch mehr als Ricardo.

Nach ihm kommt als Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte nicht das ganze zirkulierende Kapital in Betracht, sondern nur das zur L o h n - z a h l u n g bestimmte G e l d kapital der Unternehmer: denn sie können nicht mehr Arbeiter einstellen, als sie besolden können. Wenn man über die grundsätzliche Unbestimmbarkeit des „gesellschaftlichen Kapitals“ fortsehen will, wenn man sich also überhaupt im Rahmen der, aller wissenschaftlichen Genauigkeit entbehrenden, Lohnfondstheorie halten will, dann muß man anerkennen, daß diese Auffassung schärfer und bestimmter ist, als die Ricardosche.

Danach spaltet Marx das Kapital anders als Ricardo. Er teilt es in zwei Bestandteile: das „konstante“ und das „variable“ Kapital. Das konstante Kapital umfaßt das fixe Kapital der älteren Terminologie

samt demjenigen Teile ihres zirkulierenden Kapitals, der aus Roh- und Hilfsstoffen besteht, während das variable Kapital nur den baren „Lohnfonds" umfaßt. Um die Bezeichnungen zu erklären, sei mitgeteilt, daß nach Marx das konstante Kapital dem Werte nach im kapitalistischen Produktionsprozeß „konstant", unverändert bleibt: es wird, soweit es vernutzt wird, aus dem Rohertrage nur „ersetzt". Das variable Kapital aber „variiert" dem Werte nach; es vermehrt sich durch den „Mehrwert", den es dem Arbeiter auspreßt.

Jedenfalls bestimmt sich nach Marx der Durchschnittslohn nach der Formel $\frac{v}{p}$. Wir sehen, daß der Zähler, und damit der Quotient des Bruches hier noch bedeutend kleiner ist als bei Ricardo.

Wenn wir das zirkulierende Kapital spalten in den Roh- und Hilfsstoff (r) und das Geld- oder variable Kapital (v), so sehen die drei Formeln folgendermaßen aus:

1. Die Smithsche Formel: $L = \frac{K}{p}$
2. Die Ricardosche Formel: $L = \frac{K - f}{p} = \frac{z}{p}$
3. Die Marxsche Formel: $L = \frac{K - f - r}{p} = \frac{v}{p}$.

Man erkennt, daß der Durchschnittslohn nach der Marxschen Formel bedeutend niedriger ausfällt, als selbst nach der Ricardoschen, geschweige denn nach der Smithschen Formel. Die Marxsche Variante der Lohnfondstheorie kommt also dem Tatsachenbestand des sehr niederen Lohnes der kapitalistischen Ära, absolut genommen, am nächsten.

a) Der Marxsche Beweis.

Damit ist aber noch nichts gewonnen; denn, um die Bewegung des Lohnes während der kapitalistischen Ära aus der Formel $\frac{v}{p}$ abzuleiten, mußte bewiesen werden, daß p schneller wächst als v. Wüchse umgekehrt v schneller als p, so müßte der Lohn dauernd gestiegen sein.

Diesen Beweis, daß im kapitalistischen Produktionsprozeß p schneller wächst als v, hat Marx in seinem berühmten „Gesetz der kapitalistischen Akkumulation" zu erbringen versucht, der tragenden Säule dieses grandiosen Systems der proletarischen Ökonomik. Er stellt es als das „Gesetz der kapitalistischen Population" dem mit Recht aufs tiefste von ihm

verachteten Malthusschen Bevölkerungsgesetz entgegen. Sein Inhalt ist selbstverständlich die ewige sozialistische These: nicht auf unabänderlicher Kargheit der Natur beruht die tatsächlich gegebene „Übervölkerung“, d. h. das schreiende Mißverhältnis zwischen der Zahl der Arbeiter und der Menge der für sie verfügbaren Unterhaltsmittel, — sondern auf mangelhafter, verbesserungsfähiger Organisation der menschlichen Gesellschaft. Das Massenelend ist keine natürliche und ewige, sondern eine soziale und zeitliche Kategorie

1. Darstellung.

Was Karl Marx unter dem „Kapitalverhältnis“ versteht, wissen wir: die Scheidung der Wirtschaftsgesellschaft in zwei soziale Klassen, eine Minderheit im Besitze aller Beschaffungsgüter am oberen Pole, eine Mehrheit „freier“ Arbeiter in dem uns bekannten Doppelsinne am unteren Pole der sozialen Stufenleiter. Nur dort, wo dieses „Kapitalverhältnis“ gegeben ist, sind Beschaffungsgüter „Kapital“, d. h. „Mehrwert heckender Wert“; nur dort wirft ihr Eigentum den Kapitalbesitzern Profit ab.

In bezug auf die Entstehung, Marx nennt es die „Produktion“ des Kapitalverhältnisses, stimmt er völlig mit unserer historischen Auffassung überein. Er verwirft die naturrechtliche Auffassung der alten Theoretik in bezug auf die „ursprüngliche Akkumulation“ als „Kinderfibel“ und zeigt, daß die ersten Kapitale entstanden sind durch „außerökonomische Gewalt“, durch unser „politisches Mittel“ also, und zwar in demselben Prozesse, der gleichzeitig die „freien Arbeiter“ erschuf, die sich notgedrungen der Exploitation ausliefern mußten: es sind „gelegte“ Bauern, Gardisten der ehemaligen Feudalherren, die bei der Entlassung der Gefolgschaften stellenlos wurden, Nutznießer der eingezogenen Kirchengüter usw.; und sie wurden, soweit der Hunger allein nicht dazu ausreichte, in den Dienst der Kapitalisten getrieben durch die Sklavenpeitsche einer drakonischen Klassengesetzgebung.

All das ist grundsätzlich völlig richtig, wenn auch die Darstellung im einzelnen heute auf Grund besserer historischer Kenntnis manchen Zug etwas anders in das Bild einzeichnen würde. Aber das sind Details, auf die hier nicht einzugehen ist.

Einmal derart durch das politische Mittel produziert, reproduziert sich nun das Kapitalverhältnis ohne Ende automatisch in dem und durch den kapitalistischen

Produktionsprozeß selbst. Aus diesem Prozesse kommt immer wieder am oberen Pole die Kapitalistenklasse heraus, im Besitze allen noch so sehr vermehrten Kapitals, — und am unteren Pole die Arbeiterklasse, „los und ledig, frei von allen zur Verwirklichung ihrer Arbeitskraft nötigen Sachen“.

Und zwar geschieht das dadurch, daß der kapitalistische Produktionsprozeß selbst notwendigerweise immer eine „relative Übervölkerung“ erzeugt. Er gestaltet dadurch den Kurs der Arbeit auf dem Kapitalsmarkte immer ungünstig, denn immer ist ein überwiegendes Angebot von Arbeitskraft gegeben; darum kann der Lohn sich nicht über seinen Tiefstand erheben, denn es laufen immer zwei Arbeiter einem Meister nach und unterbieten sich.

Auf welche Weise erzeugt der kapitalistische Produktionsprozeß diese chronisch-relative Übervölkerung?

Die Maschine setzt den Arbeiter frei!

Und zwar in zwiefacher Weise. Sie verwandelt erstens selbständige Produzenten in unselbständige Proletarier — und sie wirft zweitens unselbständige Proletarier aus ihren Brotstellen.

Das erste geschieht durch den Prozeß des von uns bereits dargestellten feindlichen Konkurrenzkampfes, und zwar, wie Marx annimmt, ohne Unterschied in allen Zweigen der Erzeugung, in der Urproduktion so gut wie in den Gewerben. Der mit größerem „Kapital“ ausgestattete Betrieb kann den schwächeren unterbieten, weil er die Wareneinheit billiger herzustellen vermag, und wirft ihn aus dem Markte. Die auf diese Weise wirtschaftlich, durch Unterbietung, „expropriierten“ ehemaligen Selbständigen fliegen als freie Arbeiter auf den Arbeitsmarkt und bilden einen Teil der Surplusbevölkerung der Reservearmee. Das ist ein Zustrom zum Arbeitsmarkte, der sich fortwährend vermehren muß, weil die Angriffskraft des Großkapitals immer gewaltiger wird in dem Maße, wie es sich durch Akkumulation des immer ungeheuerlicher anschwellenden Mehrwerts konzentriert, und wie es sich gleichzeitig durch Zusammenballung vieler kleiner Kapitale (durch Kapitalsassoziation) zentralisiert. Vor seinem Angriff erliegt zuerst das historische Handwerk, die Betriebsform der „einfachen Warenproduktion“, dann der kleine, dann der mittlere Kapitalist, bis zuletzt in wütendem Konkurrenzkampf die Großen einander bis aufs Messer bekriegen und nur eine winzige Anzahl von Kapitals-Leviathans übrig bleibt; alle anderen aber haben das täglich anschwellende Heer des hablosen Proletariats vermehrt.

Das ist die eine Quelle des Überangebots auf dem Arbeitsmarkte, das den Lohn tief hält. Die andere Quelle ist die Freisetzung der bereits proletarisierten, bereits unselbständigen Elemente durch die Maschine.

Natürlich nicht durch die Maschine als Ding von Eisen und Holz, sondern als Werkzeug der kapitalistischen Exploitation, wenn das Kapitalverhältnis einmal gegeben ist. v wächst langsamer als p.

Oder in Worten:

So ungeheuer stark auch das gesellschaftliche Gesamtkapital im ganzen wachsen möge: es wird im Fortgang der kapitalistischen Entwicklung dennoch zu einem so enormen Teile als konstantes Kapital, d. h. in Maschinen, Gebäuden und Roh- und Hilfsstoffen, investiert, daß für den eigentlichen Lohnfonds, das variable Kapital, nur ein kleiner Rest übrig bleibt, der langsamer wächst als die Zahl der Arbeiter.

Wenn diese Behauptung sich als richtig erweisen läßt, ist der Konsequenz, auf die Marx als auf sein thema probandum hinsteuert, nicht mehr auszuweichen: dann besteht in der Tat die „Tendenz" auf die marktlose Zukunftsgesellschaft des Kollektivismus, auf den „Zukunftsstaat" mit seiner „Produktion durch und für die Gesellschaft". Seine beiden Vorbedingungen müssen dann in absehbarer Zeit gegeben sein: die „Simplifikation" der gesellschaftlichen Produktionswirtschaft als seine ökonomische, — und die Organisation einer unwiderstehlichen revolutionären Mehrheit als seine politische Bedingung.

Erstens: wenn die gesamte Gütererzeugung erst einmal durch ganz wenige Kolossalbetriebe vollzogen wird, dann ist sie derartig simplifiziert, daß die Volksmasse keine organisatorischen Schwierigkeiten mehr findet, wenn sie sie übernimmt. Denn das Kollektivbedürfnis ist exakt bekannt, und alle Einrichtungen sind in voller Ausbildung und Tätigkeit gegeben, um es zu bedecken.

(In Parenthese: freilich entstehen dennoch neue Schwierigkeiten in dem Augenblick, wo das Proletariat das Kapital selbst übernimmt und den Gesamt-Mehrwert für sich einzieht. Denn dann muß natürlich derjenige Teil der Gesamtarbeitskraft, der bisher auf die Deckung des Teilbedarfs der Kapitalistenklasse disponiert war, anders disponiert werden. Indessen: wir wollen von dieser Schwierigkeit absehen.)

Zweitens: wenn mit der Simplifikation der Produktion die ökonomische Bedingung für die Ablösung der kapitalistischen durch die kollektivistische Wirtschaft gegeben ist, dann ist notwendigerweise gleichzeitig

auch die p o l i t i s c h e Bedingung gegeben. Das immer zahlreicher in den Industriezentren zusammengedrängte, durch das Kapital selbst immer straffer organisierte Proletariat muß unter diesen Umständen einmal an einen Punkt getrieben werden, wo die innere Empörung sich in offene Empörung umsetzt, in die „Empörung der stets anschwellenden und durch den Mechanismus des kapitalistischen Produktionsprozesses selbst geschulten, vereinten und organisierten Arbeiterklasse".

Diese wichtige Konsequenz steht und fällt mit der Schlüssigkeit des Beweises, den Marx für sein „Gesetz der Akkumulation" anbietet.

Um diesen entscheidenden Beweis zu erbringen, macht Marx zunächst die bewußt irreale Voraussetzung, die „Zusammensetzung" des Kapitals bleibe eine Zeitlang die gleiche, d. h. es wachse das variable Kapital im gleichen Schrittmaß wie das konstante, so daß immer der gleiche Prozentanteil des Gesamtkapitals für Löhne verfügbar ist. Selbst in diesem für die Arbeiterschaft g ü n s t i g s t e n G r e n z f a l l e kann der Lohn, so behauptet Marx, nicht hoch genug steigen, um das Kapitalverhältnis zu sprengen.

Er wird freilich unter diesen Umständen steigen; denn unleugbar wächst das Gesamtkapital schneller als die Arbeiterschaft; und so würde in diesem nur gedachten Falle auch sein variabler Bestandteil schneller wachsen als der Wert p, und der Lohn L würde steigen. Aber seinem Aufstiege sind enge Grenzen gesteckt, die er nicht überschreiten kann.

Denn: je mehr der Lohn wächst, um so mehr sinkt der Mehrwert. Da aber das Kapital sich durch Anhäufung des „ersparten" Mehrwerts akkumuliert, so nimmt die Akkumulation selbst dann in dem gleichen Tempo ab, wie der Lohn zunimmt, wenn jeder einzelne individuelle Kapitalist gerade so viel „Entsagung" übt wie bei niederen Löhnen, d. h. seinen persönlichen Verbrauch nicht steigert. Nehmen wir an, er habe bei den niederen Löhnen von insgesamt 20 000 Mark Mehrwert 10 000 Mark für sich verbraucht und 10 000 akkumuliert, so kann er bei höheren Löhnen nur 5000 akkumulieren, wenn er noch immer 10 000 verbraucht.

Es kommt aber, sagt Marx, ein Punkt, wo der Kapitalist bei steigenden Löhnen und sinkendem Mehrwert das Interesse daran verliert, überhaupt noch zu entsagen und zu akkumulieren. Wenn die Profitrate ein gewisses Minimum unterschreitet, so „s t u m p f t d e r S t a c h e l d e s G e w i n n e s a b". Der Vorteil, den der Kapitalist davon erwarten kann, daß er einen Teil seines Einkommens nicht verzehrt, sondern neu als Kapital investiert, wird zu klein, die paar Mark Mehrprofit lohnen

nicht mehr, und die Akkumulation hört auf oder vermindert sich wenigstens überaus stark. Das Gesamtkapital und daher sein variabler Bestandteil wachsen nicht mehr oder doch nur um sehr geringe Beträge.

Auf der anderen Seite aber wächst die Arbeiterschaft ungestört weiter. Der Wert p, ständig wachsend, hat sich in den ungefähr als gleichbleibend anzunehmenden Wert v zu teilen, und daher muß der Quotient, der Durchschnittslohn, dauernd fallen, bis er, so sagt Marx, den Tiefstand wieder erreicht hat, bei dem die Akkumulation wieder lohnt, K und v wieder wachsen können. „Die Akkumulation nimmt ab. Aber mit ihrer Abnahme verschwindet die Ursache ihrer Abnahme, nämlich die Disproportion zwischen Kapital und exploitabler Arbeitskraft. Der Mechanismus des kapitalistischen Produktionsprozesses beseitigt also selbst die Hindernisse, die er vorübergehend schafft. Der Arbeitspreis fällt wieder auf ein den Verwertungsbedürfnissen des Kapitals entsprechendes Niveau“. .... „Die Erhöhung des Arbeitspreises bleibt also eingebannt in Grenzen, die die Grundlagen des kapitalistischen Systems nicht nur unangetastet lassen, sondern auch seine Reproduktion auf wachsender Stufenleiter sichern. Das in ein Naturgesetz mystifizierte Gesetz der kapitalistischen Akkumulation drückt also in der Tat nur aus, daß ihre Natur jede solche Abnahme im Exploitationsgrad der Arbeit oder jede solche Steigerung des Arbeitspreises ausschließt, welche die stetige Reproduktion des Kapitalverhältnisses und seine Reproduktion auf stets erweiterter Stufenleiter ernsthaft gefährden könnte“.

Danach ist es selbst in dem Grenzfalle undenkbar günstiger Bedingungen unmöglich, daß der Lohn über einen Wert steige, bei dem das Kapitalverhältnis dadurch gesprengt wird, daß die Arbeiter selbst in der Lage sind, Ersparnisse von Belang zu machen, also aufhören „freie“, d. h. nackte Proletarier zu sein.

Nun liegen aber in der Realität der kapitalistischen Wirtschaft die Dinge noch viel ungünstiger für die Arbeiter, als in diesem günstigsten konstruierten Grenzfalle. Der variable Kapitalbestandteil bleibt im Verhältnis zum Gesamtkapital nicht gleich groß, sondern sinkt rapide, und zwar in fortwährend beschleunigter Progression, etwa wie ein freifallender Körper nach dem Gesetze des Falles. Denn in dem uns bekannten Prozesse des feindlichen Wettbewerbes muß jeder einzelne individuelle Kapitalist bei Strafe der Vernichtung das konstante Kapital, d. h. die Maschinerie samt den von ihr verarbeiteten Stoffen, ad maximum vermehren und die erste fortwährend verbessern, so daß der relative Anteil des variablen Kapitals fortwährend sinkt.

Mathematisch ausgedrückt: die Proportion $\frac{k}{v}$ sinkt in beschleunigter Progression; und da v mit p nach dem soeben geführten Beweise eng gekuppelt ist, so sinkt auch die Proportion $\frac{v}{p}$ in gleicher Progression: die Maschine setzt die Arbeiter frei, das Kapitalverhältnis wird im kapitalistischen Produktionsprozeß selbst immer wieder reproduziert.

2. Widerlegung.

Der Marxsche Beweis, auf seine kürzeste Figur gebracht, lautet folgendermaßen: wenn aus irgendeinem Grunde eine Zeitlang der Lohnfonds schneller anwächst als die Zahl des Proletariats, dann steigt der Lohn und sinkt der Mehrwert. Dadurch erschlafft die Akkumulation des Kapitals, der Lohnfonds wächst langsamer als die Zahl der Arbeiter, und der Lohn fällt wieder.

Geben wir einmal die psychologische Erwägung als richtig zu. Wenn der Mehrwert sinkt, werden die Kapitalsbesitzer zwar eine Zeitlang geneigt sein, eher mehr als weniger zu „entsagen", d. h. weniger von ihrem geschmälerten Gesamteinkommen zu verzehren und mehr zu akkumulieren. Wenn der Prozeß der Verminderung der Mehrwertrate sich aber immer weiter fortsetzt, so wird in der Tat einmal der Punkt eintreten, wo der Kapitalist verzweiflungsvoll das Rennen aufgibt. So lange ich die Aussicht habe, 2000 Mark jährlich mehr dadurch zu verdienen, daß ich von 20 000 Mark Einkommen 10 000 akkumuliere, ist dieser „Entbehrungslohn" mehr als ausreichend; ich werde meine Tugendhaftigkeit der Entsagung auch noch fortsetzen, wenn ihr Lohn auf 1000, vielleicht auf 500, vielleicht sogar auf 100 Mark herabsinkt. Wenn aber meine Enthaltsamkeit sich nur noch mit einem Einkommenszuwachs von, sagen wir, 10 Mark jährlich belohnen sollte, dann werde ich verzichten und jedenfalls aufhören, „Kapital zu akkumulieren", d. h. Ersparnisse zu machen mit dem Zwecke, von ihrem Mehrwert Früchte zu ziehen. Ob ich nicht vielleicht in solchen Fällen um so mehr Ursache haben würde, Ersparnisse zu machen, um sie als „Schatz" für mich und meine Familie fortzulegen, das wollen wir unerörtert lassen, obgleich die Frage erlaubt ist, ob ich mich in solchen Fällen bei absoluter Sicherheit der Anlage nicht dennoch bewogen fühlen könnte, mein Spargeld Jemandem, der es anwenden möchte, gegen den winzigsten Zins zu leihen.

Aber lassen wir diese Erwägungen ganz aus dem Spiel! Geben wir Marx zu, daß, wenn der Lohn mehr und mehr steigt, und der Mehrwert

sich mehr und mehr vermindert, irgendwo einmal ein Punkt eintreten muß, wo die Akkumulation des Kapitals aufhört.

α) Immanenter Gegenbeweis.
(Der „kritische Punkt“ des Kapitalverhältnisses).

Bei welcher Lohnhöhe ist dieser Punkt erreicht? Marx behauptet, bei einer Lohnhöhe, bei der das „Kapitalverhältnis“ wohl etwas gemindert, aber unverändert fortbesteht, d. h. bei einer Lohnhöhe, bei der der Arbeiter noch außerstande ist, durch eigene „Entsagung“ selbst Kapital von irgendwelchem Belang zu bilden und sich dadurch der Knechtschaft der Kapitalisten zu entziehen.

Diese Behauptung ist eine reine Erschleichung. Es findet sich in der ganzen, soeben dargestellten Deduktion auch nicht der geringste Anhalt dafür, daß der kritische Punkt der Akkumulation mit diesem Punkte der Lohnhöhe zusammentrifft. Nichts ist bewiesen — selbst wenn man die Marxsche Psychologie des Kapitalisten unbestritten läßt, — als daß bei irgendeiner, von Marx völlig unbestimmt gelassenen Lohnhöhe die Akkumulation erschlafft; und seine Behauptung, daß sie bei einer ganz bestimmten Lohnhöhe erschlafft, steht ohne jede Stütze, ist eine reine Erschleichung, eine grobe petitio principii.

Diese Dinge lassen sich folgendermaßen graphisch verdeutlichen:

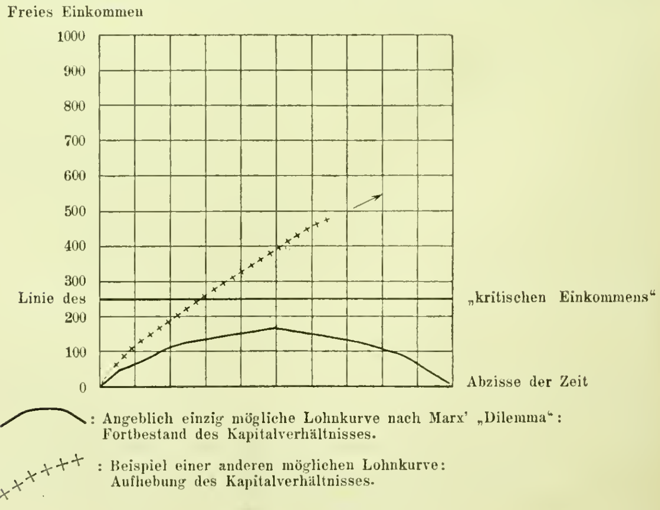


Fig. 4. Der Marx'sche Trugschluß.

In dieser Kurve ist die Abszisse die Zeit, die Koordinate die Lohnhöhe. Irgendwo über dem Satze des Lohnes, wie er zu Beginn der Beobachtung besteht, liegt die Linie, der geometrische Ort, des „kritischen Punktes", über den der Lohn nicht steigen kann, ohne daß das gesellschaftliche Kapitalverhältnis gesprengt wird, weil von hier an auch die Arbeiter in der Lage sind, ansehnliche Ersparnisse zu machen und „Kapital" zu akkumulieren.

Marx behauptet nun, daß der Lohn niemals diese kritische Linie überschreiten könne; er könne lediglich bis auf einen darunter liegenden Punkt steigen, um dann wieder zu fallen. Dieser Beweis ist mißglückt. Wenn aber der Lohn die kritische Linie einmal überschreitet, dann bilden die Arbeiter selbst Kapital, und dann braucht die Kurve des Arbeitseinkommens überhaupt nicht mehr zu fallen, sondern kann ohne Ende weiter steigen.

Vor der logischen Untersuchung stellt sich der Marxsche Fehlschluß als eine unvollständige Disjunktion dar. Marx nahm an, es seien nur zwei Fälle denkbar — es gibt aber wenigstens drei, und darum ist sein Schluß aus der „Alternative" (Dilemma) unhaltbar.

Damit sind die Tatsachen der kapitalistischen Übervölkerung, der „Reservearmee unbeschäftigter Arbeiter", des durch sie bedingten Tiefstandes des Lohnes und des daraus folgenden Massenelends nicht aus der Welt geschafft, und wir sind die letzten, die ein Glied aus dieser Kette des Unheils bestreiten wollten. Aber sie verlangen eine andere Erklärung. Man kann das nicht scharf genug festhalten, wenn man in der Diskussion mit einem Marxisten nicht in Verlegenheit geraten will. Wer die Marxsche Erklärung der Reservearmee leugnet, der erweckt in seinem Anhänger leicht die Vorstellung, daß er die Tatsache der Reservearmee leugnet, gerade so wie jemand, der der Malthusschen Erklärung der Übervölkerung widerspricht, leicht in den Verdacht gerät, er leugne die Tatsache der Übervölkerung.

β) Gegenbeweis ex consequentibus.

(Die Kompensation.)

Das gesellschaftliche Gesamtprodukt teilt sich in einem irrationellen Verhältnis zwischen Arbeitern und Kapitalisten. Die Ursache dieser fehlerhaften Distribution ist das Vorhandensein einer Reservearmee auf dem Arbeitsmarkte, die durch ihr Hungerangebot den Lohn tief und daher den Profit hoch hält. So weit sehen wir klar, und so weit stimmen

auch alle Schulen, bürgerliche und sozialistische, überein. Die Meinungsverschiedenheit beginnt erst dort, wo es sich darum handelt, die Herkunft der Reservearmee zu erklären.

Malthus behauptet, die Kargheit der Natur trage die Schuld. Wir haben gesehen, daß sein Beweis falsch und seine Behauptung unsinnig ist.

Ricardo und Marx behaupten, das Kapital trage die Schuld, das Kapital in seiner Form als Maschine setze den Arbeiter frei, erzeuge die Reservearmee. Wir haben gesehen, daß ihre Beweise nicht stichhalten. Dennoch könnte ihre Behauptung wahr sein.

Diese Behauptung ging dahin, daß die Theorie der Kompensation falsch ist. Es werden mehr Arbeiter durch die Maschine frei gesetzt, als im Prozesse der Intensivierung und Extensivierung des Marktes neu Stellung finden können.

Ist diese Behauptung erweislich wahr? Ist in der Tat das Kapital als Maschine schuld an der unbestrittenen Tatsache der massenhaften Freisetzung beschäftigungsloser Proletarier? Das ist unser jetziges Problem.

Die Behauptung ist erweislich unwahr!

Wir haben, um das zu erkennen, wieder nur den gewaltigen Tatsachenkomplex ins Auge zu fassen, der uns schon einmal dazu diente, die älteren Theorien als unrichtig abzuweisen, die gewaltige Tatsache der Verstadtlichung unserer Bevölkerung.

Jeder von uns weiß, ohne ein statistisches Buch aufzuschlagen, daß in allen industriell entfalteten Ländern seit dem Beginn der kapitalistischen Ära eine ungeheure Vermehrung und gleichzeitig eine unerhörte Verschiebung der Bevölkerung stattgefunden hat, dergestalt, daß der gesamte gewaltige Zuwachs an Köpfen, und sogar noch etwas mehr, die Bevölkerung der Städte vermehrt hat, während das platte Land an Einwohnerzahl sogar noch absolut eingebüßt hat. Es ist zunächst einmal das eine völlig gewiß, daß jenes ungeheuere Überangebot auf dem städtischen Arbeitsmarkt ausschließlich erzeugt wird durch die massenhafte Zuwanderung landgeborener Proletarier in die Städte. Die städtische Industrie hat für den allergrößten Teil dieser Zuwanderer Beschäftigung erschlossen; während z. B. in den Jahren von 1882—1895 die Zahl der deutschen Gesamtbevölkerung um etwa 14% wuchs, wuchs die Zahl der von der Industrie beschäftigten Arbeiter um ca. 44%, also mehr als drei mal so stark; aber die Zuwanderung war doch noch stärker als die Aufnahmefähigkeit der gewaltig wachsenden Industrie, und so

blieb immer noch eine Reservearmee übrig; daher laufen immer noch zwei Arbeiter einem Meister nach und unterbieten sich.

Nun weiß Jedermann, daß überall, wo der Kapitalismus auch nur seine ersten Schritte getan hat, die Konzentration und Zentralisation des Kapitals mit dem technischen Fortschritt unvergleichlich schneller in der Industrie vorangegangen ist, als in der Landwirtschaft.

Erfolgte also, wie das Gesetz der Akkumulation aussagt, die Produktion einer wachsenden Surplusbevölkerung im geraden Verhältnis zu der Akkumulation und dem mit ihr verbundenen Wechsel in der organischen Zusammensetzung des Kapitals, so müßte die Industrie einen im Verhältnis zu ihrer Kopfzahl viel stärkeren Anteil an der Reservearmee bilden, als die Landwirtschaft.

Denn sie besteht aus individuellen Betrieben, die durchschnittlich auf viel höherer Produktionsleiter stehen, als die individuellen Betriebe der Agrikultur; ihr Gesamtkapital besteht aus individuellen Kapitalen, die (daher) in viel stärkerem Maße durch Konzentration und Zentralisation gewachsen sind und (daher) zu einem viel größeren Bestandteile aus konstantem, zu einem viel kleineren Bestandteile aus variablem Kapital zusammengesetzt sind, als die individuellen Kapitale, die das Gesamtkapital der Agrikultur zusammensetzen. Wenn die Überzähligmachung der Arbeiter wirklich irgend etwas mit dem variablen Kapital und seiner relativen Verminderung zu tun hätte, so müßte zweifellos die Industrie für sich in wesentlich verstärktem Grade die Erscheinungen aufweisen, die die Gesamtwirtschaft, geschweige denn die kapitalistisch so viel weniger entfaltete Agrikultur für sich allein, zeigen. Statt dessen saugt die Industrie noch einen ganz enormen Teil der ländlichen Surplusbevölkerung auf. Und umgekehrt sollte die Agrikultur einen im Verhältnis zu ihrer Kopfzahl viel kleineren Anteil an der Reservearmee bilden: statt dessen setzt sie alljährlich mehr Hunderttausende frei, als nach der Meinung der schlimmsten Schwarzseher jährlich Tausende der Reservearmee zugeschlagen werden.

In der Gesamt i n d u s t r i e, alle Stoffveredelung samt dem Handel zusammengenommen, d. h. in den s t ä d t i s c h e n Berufen, hat also nicht nur Kompensation, sondern eine ganz enorme Ü b e r k o m p e n s a t i o n der hier erfolgten Freisetzung durch das Kapital stattgefunden. Die Industrie hat nicht nur für den gesamten natürlichen Zuwachs der städtischen Bevölkerung und für ihre eigenen, ehemals selbständigen „Expropriierten“ zu jeder Zeit ausreichend neue Stellen geschaffen, sondern darüber weit hinaus einer ungeheuren Zahl

von zugewanderten Proletariern Unterkommen gewährt, die in der Landwirtschaft freigesetzt worden waren.

Die Freisetzung der Arbeiter erfolgt also augenscheinlich nicht im geraden, sondern im umgekehrten Verhältnis zur Akkumulation des Kapitals.

Daraus ergeben sich mit zwingender Notwendigkeit zwei Schlüsse:

Erstens: Die Ricardo-Marxsche Variante der Lohnfondstheorie ist nicht nur formal falsch, sondern auch faktisch unwahr.

Zweitens: Die Ursache der dauernden Reproduktion der Reservearmee und damit des Kapitalismus liegt auf dem Lande.

Die Abwanderung der ländlichen Proletarier könnte in zwei Dingen begründet sein: in der Betriebsform und in den Eigentumsverhältnissen.

Marx war der ersten Ansicht. Nicht nur der Respekt vor einem der größten Denker der Welt, sondern auch der gar nicht zu überschätzende Einfluß seiner Lehre auf unsere Zeit rechtfertigt es, wenn wir seinen Gedanken auch hier näher nachgehen.

b) Die Marxsche Behauptung.

Für Marx ist die Landwirtschaft ein „trade", ein Zweig der Gesamt-„Industrie", wie jeder andere; es besteht kein essentieller Unterschied. Und so überträgt er alle in der Betrachtung der Industrie gewonnenen Kategorien ohne Bedenken auch auf die Landwirtschaft. Das „Gesetz der Akkumulation" wirkt hier in genau derselben Weise wie dort:

Auch in der Landwirtschaft herrscht der Konkurrenzkampf; auch hier ist der kapitalistisch ausgestattete große Betrieb dem kleinen Betriebe des „einfachen Warenproduzenten" überlegen und „expropriiert" ihn durch Unterbietung; und so konzentriert und zentralisiert sich auch hier das Kapital. In dem Maße, wie das der Fall ist, tritt auch hier der uns bekannte Wechsel in der (organischen) Zusammensetzung des Kapitals ein: der konstante Bestandteil wächst nicht nur absolut, sondern auch relativ, der variable fällt mindestens relativ, und so werden immer mehr Arbeiter „freigesetzt", die nun zusammen mit jenen „Expropriierten" auf den landwirtschaftlichen sowohl wie auf den industriellen Arbeitsmarkt drücken und das Elend des Proletariats „verewigen".

Fr. O. Hertz verspottet diese Auffassung in seiner burschikosen Art sehr lustig: „Die ältere sozialistische Theorie erklärt einfach, wie in der Industrie, so ist auch in der Landwirtschaft der Großbetrieb überlegen, konkurriert die kleinen Betriebe nieder, Thesis, Antithesis, Synthesis, Expropriation, Akkumulation, Assoziation, — fertig!"

Der Spott ist wohlverdient. Denn von der ganzen, so plausibel klingenden Darstellung ist auch nicht das mindeste in Übereinstimmung mit den Tatsachen, und Marx hat auch nicht für eine einzige seiner Behauptungen auch nur einen einzigen Beleg beigebracht, weder für den „Konkurrenzkampf" zwischen Groß- und Kleinbetrieb, noch für die Überlegenheit des ersteren und die „Expropriation" des letzteren durch Unterbietung im Preiskampf; und ebensowenig für die „Freisetzung" von Landproletariern durch das agrikole Kapital.

Es besteht zwar eine enorme „Freisetzung" von Landproletariern: aber nach den von Marx selbst beigebrachten Belegen ist das Kapital daran gänzlich unschuldig, — und es besteht zwar eine starke „Zentralisation" des landwirtschaftlichen Kapitals: aber nach den von Marx selbst beigebrachten Belegen ist die „Konkurrenz" daran gänzlich unschuldig.

1. Die „Expropriation" der selbständigen Landwirte.

Was zunächst die Konkurrenz zwischen Groß- und Kleinbetrieb in der Landwirtschaft anbetrifft, so wissen wir, daß hier der feindliche Wettkampf durch Unterbietung aus dem Grunde nicht stattfinden kann, weil der Preis des Urprodukts in der Regel steigende Tendenz hat. Es besteht daher nicht die Absicht, den Nachbarn „aus dem Markte zu werfen", weil die Möglichkeit dazu nicht besteht. Zwischen den Landwirten besteht der friedliche Wettbewerb, und so kann niemals ein Landwirt durch die Konkurrenz des anderen, durch Unterbietung im Preise, „expropriiert" werden. In der Landwirtschaft können also auch nicht durch Konzentration und Zentralisation des Kapitals und ökonomische Expropriation wenige große Betriebe an Stelle vieler kleiner entstehen.

Nun fand sich aber allerdings gerade zu Marx' Zeit in der britischen Agrikultur die starke Tendenz zur Akkumulation und Zentralisation vor. Seit Jahrhunderten war eine Bewegung im Gange und hatte sich seit Beginn der kapitalistischen Ära unverkennbar sehr verstärkt, die darauf hinauslief, viele kleinere landwirtschaftliche Betriebe durch wenige große zu ersetzen: scheinbar ein genaues Gegenstück zu der Bewegung in der Industrie!

Marx läßt die kleinen Wirte im „Konkurrenzkampf“ zugrunde gehen. Es beirrt ihn aber nicht, daß, wie er selbst konstatiert, zu derselben Zeit „der Geldwert des Produktes rasch stieg infolge der seit den letzten zwanzig und ganz besonders seit den letzten zehn Jahren steigenden englischen Marktpreise für Fleisch, Wolle usw“.

Er ist von seinen industriellen Kategorien so geblendet, daß er den Widerspruch gar nicht empfindet, der darin liegt, daß die kleinen Produzenten bei steigenden Preisen zugrunde gehen sollen. Ob wohl die Handweber bei steigenden Preisen ihrer Ware ebenfalls zugrunde gegangen wären?!

Was hat also den kleinen landwirtschaftlichen Produzenten vom Lande fortgefegt, wenn es nicht der Preiskampf war?

Wir stehen ratlos! Der landwirtschaftliche „einfache Warenproduzent“ kann nicht niederkonkurriert worden sein, — denn es gibt keinen Preiskampf. Und dennoch ist er verschwunden!

Wenden wir uns an Marx selbst, um das Rätsel zu lösen. Suchen wir die Stellen auf, wo er den Prozeß der Akkumulation auf dem Lande nicht im allgemeinen aus seinem Gesetz ableitet, sondern im einzelnen darstellt.

Hier findet sich in der Tat die Lösung des Rätsels: er spricht überall von Pächtern!!

Was ist ein Pächter?

Ein Pächter ist ein berufsmäßiger Landwirt, der gegen Entrichtung eines bestimmten jährlichen, meist in Geld festgesetzten, meist in kurzen Fristen steigerungsfähigen, Betrages auf fremdem Lande, auf dem Eigentum eines anderen Eigentümers, Landwirtschaft betreibt.

Hat der kleine Pächter Ähnlichkeit mit dem Handwerker der „einfachen Warenproduktion?“ In seinem Betriebe: gewiß! Denn er arbeitet selbst, unterstützt von seiner Familie, allenfalls geringem Gesinde. Er ist nicht Kapitalist, denn „zersplitterte Produktionsmittel sind nicht Kapital“. Aber damit ist die Analogie auch erschöpft. Seine Eigentumsverhältnisse sind von denen des (mittelalterlichen) Handwerkers völlig verschieden.

Er ist gar nicht „einfacher Warenproduzent!“ Denn dessen charakteristische Eigenschaft ist nach Marx das Eigentum an den Produktionsmitteln. Der Pächter aber ist nicht Besitzer der Produktionsmittel; das wichtigste, sein Land, gehört einem Fremden, seinem Grundherrn!

Der „einfache Warenproduzent“ auf dem Lande, das Gegenstück zu dem Handwerker der Stadt, ist der „selbstwirtschaftende“ Bauer, dem die Produktionsmittel gehören, nicht aber der Pächter!

Wenn es Pächter waren, auf deren Kosten die „Konzentration und Zentralisation des landwirtschaftlichen Kapitals" erfolgte, dann schwindet jede Schwierigkeit. Denn Pächter kann man im sogenannten „Rechtsstaate" sehr einfach „expropriieren"; man erneuert ihren Vertrag nicht und „setzt" sie schlimmstenfalls durch Polizei oder einen Zug Militär „frei!" Das bedarf keiner tiefsinnigen Ableitung aus dem Wechsel der organischen Zusammensetzung des Kapitals.

Aber bedeutet das „die Expropriation der unmittelbaren Produzenten, d. h. die Auflösung des auf eigener Arbeit beruhenden Privateigentums?" Ist diese „Expropriation" von Pächtern etwas, das mit der „geschichtlichen Tendenz der kapitalistischen Akkumulation" etwas zu tun hat, deren Inhalt es angeblich ist, den einfachen Warenproduzenten, den selbstwirtschaftenden Eigentümer von Produktionsmitteln kleinen Umfangs, durch Unterbietung im Preiskampf zu „expropriieren?"

Größere Unterschiede als zwischen der Akkumulation in der Industrie einerseits und der Landwirtschaft andererseits sind kaum denkbar. In der Industrie ist der leidende Teil Eigentümer, in der Landwirtschaft Nichteigentümer seiner Produktionsmittel; in der Industrie ist der gewinnende Teil der bürgerliche Emporkömmling, auf dem Lande der juristische Inhaber feudaler Eigentumstitel; in der Industrie wächst das „Kapital" zuerst neben dem Handwerk empor, akkumuliert sich langsam, und davon die Folge ist die „Expropriation" des Handwerkers, sein Untergang im ökonomischen Preiskampf gegen die Unterbietung des Kapitals; auf dem Lande aber wird zuerst der kleine Pächter „expropriiert" und zwar nicht durch Unterbietung, ökonomisch, sondern durch Exmission, juristisch: und damit ist der kapitalistischen Agrikultur überhaupt erst die „Grundbedingung" ihrer Existenz gegeben. Was dort Folge ist, ist hier Ursache, was hier Folge ist, ist dort Ursache!

Wenn Marx hier Identität erblickte, weil er über diesen entscheidenden Gegensatz fortsah, so ist das Schuld einer simplen quaternio terminorum. Er sah hier und dort „Expropriation" und beachtete nicht, daß er zwei ganz verschiedene Bedeutungen damit verknüpfte, die ökonomische, von ihm sonst gebrauchte, und die übliche juristisch-legale. Was für eine Verwirrung das ist, ist leicht erkennbar, wenn man sich vorstellt, daß ein durch die Konkurrenz der Warenhäuser „expropriierter" Ladenbesitzer auf Grund der „Expropriations"-Gesetze Entschädigung verlangen wollte.

Wir haben hier also fast denselben logischen Schnitzer, den wir bereits als Grundlage der Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation aufgelöst haben. Wie dort die juristische und ökonomische „Okkupation", so werden hier die juristische und ökonomische „Expropriation" durcheinander geworfen.

Das ist die Ursache, warum Karl Marx den Pächter für einen Bauern ansieht und zu der ganz irrigen Ansicht kommt, daß auch in der Landwirtschaft der Großbetrieb den Kleinbetrieb niederkonkurriert und seine Inhaber in das Proletariat schleudert.

2. Die „Freisetzung" der unselbständigen Landarbeiter.

Aus dieser Quelle, aus der ökonomischen Expropriation Selbständiger, kann also die Massenabwanderung nicht abgeleitet werden. Sehen wir nun zu, was Marx über die „Freisetzung" Unselbständiger an Tatsachen beibringt.

Die Mehrzahl bezieht sich wieder auf juristische Exmissionen durch Gutsbesitzer, die ihre Arbeiter austreiben, entweder weil sie die armseligen Hütten nicht in der Nähe ihrer Schlösser dulden wollen, oder weil sie die Last der Armenversorgung dem nächsten Dorfe aufzuhalsen vorziehen, oder schließlich, weil sie wirtschaftliche Gründe der Rentabilität oder nicht-ökonomische Gründe des Luxus haben, ihr Ackerland in Schafweiden oder Jagdreviere zu verwandeln.

Nur an einer einzigen Stelle führt Marx eine Privat-Enquête an, in der von der Ersetzung landwirtschaftlicher Arbeiter durch den „lokomobilen Dampf" die Rede ist; es handelt sich um die Periode 1849—1859. Aber er illustriert den Umfang dieser „Freisetzung" selbst durch die Mitteilung, daß 1861 in England und Wales ganze 1205 landwirtschaftliche Arbeiter an Dampf- und Arbeitsmaschinen beschäftigt waren. Es sind also 1861 in höchstens 1205 landwirtschaftlichen Betrieben höchstens 1205 Maschinen gleichzeitig in Betrieb gewesen, wenn man auf jeden Betrieb nur eine Maschine und auf jede Maschine nur einen Bediener unterstellt: eine winzige Anzahl im Verhältnis zur Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe in England und Wales. Nehmen wir selbst an, alle diese Maschinen seien in der Zeit von 1851—1861 neu aufgestellt worden, so ist es doch eine geradezu skurrile Vorstellung, daß diese paar Maschinen die ungefähr 600 000 Landbewohner überzählig gemacht haben sollen, die in diesem Jahrzehnt nach Marx' eigener Angabe in die Städte strömten. Jede Maschine müßte in jedem der zwölfhundert höchstens beteiligten Betriebe rund fünfhundert Menschen, d. h. min-

destens hundert erwachsene Männer, ersetzt haben. So viele beschäftigen aber kaum die größten britischen Betriebe; die Mehrzahl besteht bekanntlich aus Pachtungen mäßiger Größe mit verhältnismäßig geringem Arbeiterstamm.

Das sind die einzigen Stellen im „Kapital", an denen Marx von der landwirtschaftlichen Maschinerie spricht. Nirgend findet sich auch nur die Andeutung eines Beweises für seine Behauptung, daß die Freisetzung durch die Maschine stattfindet. Und es sollte ihm oder einem seiner jetzigen Anhänger auch schwer werden, den Beweis dafür zu erbringen; denn es ist notorisch, daß die Landwirtschaft um so mehr Arbeiter braucht, je intensiver, d. h. mit je mehr Kapital sie betrieben wird.

Die landwirtschaftliche Maschinerie bedarf steigender Mengen von Handarbeit, sowohl zur Vorbereitung der Felder, wie zur Nachbehandlung der Kulturen. Es kann gar keine Rede davon sein, daß das landwirtschaftliche Kapital in irgend erheblichem Maße Arbeiter freisetzt.

III. Die Reserve-Armee.

Wir kennen die wirkliche Ursache, aus der die Massenabwanderung der Landproletarier erfolgt: sie stehen unter konstantem wirtschaftlichen Druck und strömen in alle Orte sinkenden wirtschaftlichen Druckes ab.

Das ist die Quelle der „Surplusbevölkerung", der „Reservearmee". Nicht die „kapitalistische Produktionsweise" ist die Schuldige; im Gegenteil: die kapitalistische Industrie schafft Arbeitsplätze für alle die Hunderttausende, die ohne sie entweder gar nicht zur Entwicklung gekommen wären — die Geburtenrate der Erbuntertanen war vielfach enorm niedrig, die Sterblichkeitsrate ungeheuer hoch — oder die im besten Falle jenseits der Ozeane hätten neues Ackerland aufsuchen müssen; und die kapitalistische Agrikultur leistet, wenn auch viel schwächer, das gleiche; sie hält den Prozeß der Landflucht eher auf, als daß sie ihn beschleunigt: denn sie braucht vermehrte menschliche Arbeitskräfte pro Flächeneinheit.

Nein, der Kapitalismus, das Kapital und seine Akkumulation sind unschuldig an diesem Massenvorgang. Die Schuld trägt allein die geltende Grundeigentumsverteilung; sie ist nicht nur, wie Marx selbst festgestellt hat, die Ursache der Produktion der „freien" Arbeiter — „die Expropriation des ländlichen Produzenten . . . . vom Grund und Boden bildet die Grundlage des ganzen Prozesses" — sondern auch

ihrer dauernden Reproduktion, und damit der Reproduktion des „Kapitalverhältnisses" selbst, der einzigen Existenzgrundlage aller kapitalistischen Exploitation.

Diese Grundbesitzverteilung ist also nicht nur die Ursache der Exmission von selbständigen Pächtern und unselbständigen Tagelöhnern und Insten, die die Grundlage der von Marx falsch gedeuteten Zentralisation in der britischen Landbevölkerung ausmachte. sondern auch der sozusagen „freiwilligen" Landflucht.

Daher stammt jene Surplusbevölkerung „freier" Arbeiter, jene Maschinenbediener, die die Handwerker der vor- und frühkapitalistischen Epoche durch ihr Produkt unterboten und aus dem Markte warfen; daher die Bewerber um die neuen, durch die kapitalistische Industrie neu erschlossenen Arbeitsplätze, die den dort Entwurzelten eine neue, höhere Existenz dargeboten hätten. Nicht die „Maschinerie", sondern die vom ehemaligen Landproletarier bediente Maschinerie hat den Handwerker „freigesetzt"; und vor allem: nicht die Maschine, nicht das „Kapital" war es, das ihm alle neu erschlossenen Stellen sperrte, sondern wieder neue Landarbeiter, die um alle diese Stellen mit seinem Hunger-Wettbewerbe konkurrierten. Und nur diese Konkurrenz war es schließlich, die den Industrieproletarier zwang, „Weib und Kind unter das Juggernautrad des Kapitals zu schleudern", trotzdem die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte sehr viel stärker wuchs, als die Gesamtbevölkerung durch ihre Zuwachsrate.

Daß diese klare Wahrheit so lange verborgen bleiben konnte, ist lediglich Folge des unseligen Industriezentrismus. Hätten die Landarbeiter einer leiblich verschiedenen Rasse angehört, wären es Neger oder Kulis gewesen, so hätte die Ricardo-Marxsche Theorie von der „Freisetzung durch die Maschine" niemals entstehen können.

Nein, die Schuld an allen Verzerrungen der Sozialökonomie trägt allein das „politische Mittel" in seiner perennierenden Form als Großgrundeigentum. Das Kapital ist nur abgeleitetes „sekundäres" Gewalteigentum; es kann nur dort exploitierend wirken, nur dort „Mehrwert hecken", wo durch das Vorhandensein massenhaften Großgrundeigentums in dem gleichen Wirtschaftskreise das „gesellschaftliche Monopolverhältnis" aufrechterhalten wird dadurch, daß immer mehr „freie" Arbeiter auf den städtischen Arbeitsmarkt geschleudert werden, als das Kapital zu beschäftigen vermag.

Das ist der klare Zusammenhang, durch die Deduktion aus unzweifelhaft wahren Prämissen abgeleitet, durch die Induktion mit un-

zweifelhaften, in allen Ländern gleichen, Massentatsachen bestätigt. Wenn überhaupt Wissenschaft über Ursachen und Wirkungen zu einem Urteil kommen kann, so darf sie hier nicht schwanken. Nur Klassenverblendung kann noch leugnen, was so klar ist, wie das Sonnenlicht:

Der Kapitalismus ist der Bastard aus der widernatürlichen Verbindung der beiden, von allem Anfang an feindlichen Mächte, deren Kampf die Weltgeschichte erfüllt, ja bedeutet: der uralten, auf Eroberung beruhenden Herrschaft, die den Feudalstaat und, als seine erste und wichtigste Einrichtung, die Bodensperrung durch das große Grundeigentum schuf; und der Freiheit, die in langen Kämpfen das erste und wichtigste aller Menschenrechte errang, die Freizügigkeit. Wir verstehen nun, warum der Kapitalismus eine „Spottgeburt von Dreck und Feuer" ist, warum er eine Art seltsamer „Doppelpersönlichkeit" besitzt: der tugendhafte Bürger mit dem grausamen Verbrecher zusammengekoppelt! Darum preisen ihn die einen verzückt als Spender allen Reichtums, die anderen schelten ihn als Urheber allen Elends. Wir aber wissen jetzt, wie diese Doppelpersönlichkeit zu verstehen ist: aller Fluch, den der Kapitalismus über die Menschheit gebracht hat, ist Erbteil von seiner Mutter, der urtümlichen Gewalt, die den Menschen zum Objekt fremder Willkür erniedrigte; und aller Segen ist Erbteil des Vaters, des Geistes der Freiheit. Und so gilt von ihm, was Richard Dehmel von seinem „Bastard", dem Sohne des Sonnengottes und des Vampyrweibes, sagt: „Jetzt weißt du, Herz, was immer so in deinen Träumen bangt und glüht, wie nach dem ersten Sonnenschimmer die bange Nacht verlangt und glüht; und was in deinen Lüsten nach Seelen lechzet wie nach Blut, und was dich treibt von Brunst zu Brunst aus dunkler Nacht zu lichter Glut". Bastard von Knechtschaft und Freiheit, ist es sein historischer Beruf, die Menschheit durch neue Knechtschaft zur vollen Freiheit zu führen und dabei selbst zugrunde zu gehen.

Fünfzehnter Abschnitt.

Die klassische Lehre von der Grundrente.

Die klassische Theoretik steht in allen ihren Varianten unter dem Banne der „Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation". Das hat

keine ihrer Teillehren so schwer geschädigt, wie die von der Grundrente. Sie steht überall isoliert für sich und wird nur sozusagen von außen und ex post mit der einheitlichen Theorie vom Lohn und Profit in Verbindung gesetzt und zur Not abgestimmt, während doch methodologisch sich die Aufgabe stellen mußte, die gemeinsame Wurzel bloszulegen, aus der alle drei Einkommensformen erwachsen. Nur bei Smith, der fast alle denkbaren Rententheorien neben einander vorträgt, ohne jeden Versuch, sie miteinander zu versöhnen, findet sich an einzelnen Stellen die Andeutung der richtigen Erkenntnis.

A. Die Grundrententheorie des Sozialliberalismus.

I. Die Physiokratie.

Bei den Physiokraten bildet eine besondere Lehre von der Grundrente den Mittelpunkt des ökonomischen Systems, soweit man hier schon von einem solchen sprechen kann. Ihre Lehre ist nämlich noch nicht systematische Ökonomik, sondern vorwiegend naturrechtliche Spekulation mit überwiegend ökonomischer Tendenz; jedoch treten die Gedanken zur T h e o r i e der Wirtschaft noch sehr stark hinter den wirtschafts p o l i t i s c h e n Vorschlägen zurück.

Wie die Lehre in der Regel vorgetragen wird, ist sie die naive Vorstellung, daß der agrarische Grund und Boden die Rente „produziere". Sie ist derjenige Teil des Ertrages, den der Acker ohne menschliche Arbeit hervorbringt, ein „pur don", eine „livraison gratuite" der Natur. Daher stammt die zentrale Theorie Quesnay's und seiner Schüler, daß nur der Ackerbau „produktiv", alle anderen Erwerbsarten aber „steril" seien; denn nur jener bringe neue Werte hervor, während die Gewerbetreibenden ihren Produkten nur den Wert derjenigen Ackerprodukte „zusetzen", die sie während der Arbeit verzehren. Es wurde schon erwähnt, daß der Kampf der Doktrinen sich lange Zeit um die Frage drehte, ob der Gewerbestand eine „classe stérile" sei oder nicht.

Zuweilen aber tritt diese Theorie in einer anderen Form auf, die für unser Denken, das durch die Debatten von anderthalb Jahrhunderten geklärt ist, einen völlig anderen Inhalt umschließt, den Physiokraten aber augenscheinlich nur als eine andere Fassung erschien: hier erscheint die Grundrente als der Lohn der „avances foncières", der ersten Urbarungskosten des ersten „Okkupanten". Das ist die Keimform der später von Carey vorgetragenen Lehre, in der die Grundrente als Spezialfall des

Kapitalprofits, als Profit des in dem Grundeigentum investierten Kapitals, erklärt wird. Nur die Keimform! Denn die Physiokraten standen dem Profit noch völlig naiv gegenüber.

Die Theorie ist in beiden Fassungen unhaltbar. Die erste beruht auf der Verwirrung einer privatwirtschaftlichen Tatsache aus der Kategorie der Rentabilität mit einer marktwirtschaftlichen Tatsache aus der Kategorie der Produktivität. Die Physiokraten standen grundsätzlich auf dem Standpunkt unseres geozentrischen Grundgesetzes; sie wußten, daß nur so viel „Städter" existieren können, wie die Bauern mit ihrem Überschuß ernähren können. Aber sie verwechselten den privatwirtschaftlichen Reinertrag, der dem Grundeigentümer zufällt, das „revenu", mit dem volkswirtschaftlichen Überschuß, den der Landbebauer dem Städter zur Verfügung stellt, dem „produit net". Sie setzten beide Begriffe gleich, während sie doch durchaus verschiedene Dinge, ja sogar verschiedene Quanta des Urprodukts betreffen. Sehen wir von dem „Durchgang durch die Geldform" ab, nehmen wir an, daß der Ertrag eines Grundstücks nur in Getreide bestehe und nur in natura unter Arbeit, Kapital und Grundeigentum geteilt werde, so ist der zur Verfügung der städtischen Elemente stehende Überschuß jene Menge Korn, die Arbeiter, Kapitalist und Eigentümer nicht selbst verzehren, sondern gegen Gewerbewaren usw. vertauschen. Die privatwirtschaftliche Rente aber ist der Kornvorrat, den der Grundeigentümer allein erhält, den Teil eingeschlossen, den er nicht zu Markte bringen, sondern selbst verzehren wird. Das sind also schon der Größe nach ganz verschiedene Dinge.

Quesnay aber schreibt: „l'état des habitans des villes est établi sur les *revenus*, et les villes ne sont peuplées qu'à proportion des revenus des provinces".

Auch die zweite Fassung der Lehre ist unhaltbar. Das geht unzweifelhaft aus der Tatsache hervor, daß vielfach agrarischer und nun gar städtischer Boden Grundrente an solche Eigentümer abwirft, die weder eine Minute Arbeit noch einen Pfennig Geld als avances foncières hineingesteckt haben.

II. Adam Smith.

Adam Smith tut denn auch die zweite Fassung leichthin mit diesem schlagenden Argument ab und beschränkt sich in seiner Polemik auf die erste Fassung, die er ex professo angreift und auf das glänzendste mit seiner Grundlehre widerlegt, daß die „Natur" überhaupt nichts, und die

Arbeit allein alles „produziere", allein den Naturobjekten Wert verleihe und zusetze, womit die Unterscheidung der classe stérile und der classe productive erledigt war.

Dennoch konnte er, der überhaupt mehr durch die Weite seines soziologischen Blickes als durch logische Konsequenz ausgezeichnet war, gelegentliche Rückfälle in die physiokratische Kernlehre nicht ganz vermeiden. Sie schlägt mehrfach durch, so z. B. an der folgenden Stelle: „Die Bodenrente wird für die Benutzung eines produktiven Gegenstandes bezahlt; der Boden, der sie zahlt, produziert sie".

Das sind aber nur vereinzelte Fälle. Sonst schwankt Smith nur noch zwischen zwei Theorien von der Grundrente: die „Naturrechts-Theorie", die Ricardo später ausbaute, findet sich in allen Hauptzügen bereits in seinem „Wealth of nations"; sie ist uns in ihren Hauptzügen bereits bekannt. Die andere Grundlehre, die Smith vorträgt, ist die „M o n o p o l - T h e o r i e" des älteren englischen Agrarsozialismus, und zwar in mehreren, deutlich unterschiedenen und streng zu unterscheidenden Varianten.

Daß Smith zu der Monopoltheorie kam, ergibt sich aus seiner Grundauffassung. Er leugnete die naive Auffassung der Physiokraten von der Mitwirkung der Natur an der Urerzeugung; nur die Arbeit erkannte er als produktiv an. Ihm mußte daher der ganze Ackerertrag als der „natürliche Lohn" des Arbeiters erscheinen. Den natürlichen Lohn konnte dieser aber offenbar nur so lange erhalten, als noch nicht alles Land „seinen Herrn gefunden hatte". War dieser Zeitpunkt aber erst einmal eingetreten, so war das Grundeigentum ein „Monopol" geworden und erzwang seinen „Monopolgewinn", die Grundrente.

Zumeist hat Smith dieses Monopol augenscheinlich als naturrechtlich entstandenes „Naturmonopol" angesehen. Es gibt aber auch Stellen, wo es sicher als rechtliches, verliehenes, gegen das Naturrecht entstandenes, Monopol aufgefaßt wird.

Somit haben wir bereits zwei verschiedene Monopoltheorien in bezug auf die E n t s t e h u n g des Bodenmonopols. Smith trägt aber, wahrscheinlich verführt durch die Doppelbedeutung des Wortes „Monopolpreis", auch noch zwei verschiedene Theorien in bezug auf die W i r - k u n g des Bodenmonopols vor.

Das eine Mal läßt er den P r o d u z e n t e n, den Landbauer, durch das Monopol ausgebeutet werden. Hier ist die Rente A b z u g von dem „natürlichen Arbeitslohn" und wird (unter englischen Verhältnissen) in

der Pacht realisiert, wobei es freilich im dunklen bleibt, wie sich der kapitalistische Pächter mit den eigentlichen Arbeitern abfindet.

Das andere Mal läßt er den Konsumenten durch das Monopol ausgebeutet werden. Hier ist die Rente Aufschlag auf den „natürlichen Preis" des Urproduktes und wird bei dessen Verkauf realisiert.

Dort also entsteht die Grundrente aus dem Monopol lohn, hier aus dem Monopol preis, nämlich der Nahrungsmittel.

Die Tatsache, daß Smith diese beiden Monopoltheorien nebeneinander vorträgt, ist natürlich der Aufmerksamkeit seiner Schüler und Gegner nicht ganz entgangen. Aber niemand hat, so weit ich sehen kann, mit voller Klarheit erkannt, daß zwei ganz verschiedene Lehren vorliegen. Es wurde schon einmal (S. 436) angedeutet, daß hier der Schlüssel zu dem Problem der Grundrente liegt. Wir haben dort bereits die beiden Lehren als „Monopol-Lohntheorie" und „Monopol-Preistheorie" begrifflich voneinander geschieden.

Beide finden sich unvermittelt nebeneinander bei Smith. Die Monopol-Preistheorie liegt seiner allgemeinen Wertlehre zugrunde, die, wie dargestellt, eine Kostenwertlehre ist: der Preis der Waren bestimmt sich durch ihren natürlichen Arbeistwert mit Aufschlag des üblichen Gewinnstsatzes und der „durchschnittlichen" Grundrente. Die Monopol-Lohntheorie andererseits findet sich mehrfach in schärfster Formulierung:

„Sobald der Grund und Boden eines Landes Privateigentum ward, verlangten die Besitzer, welche, gleich allen anderen Menschen, gern da ernten, wo sie nicht gesät haben, selbst für den natürlichen Ertrag des Bodens eine Rente". „Diese ... Rente bildet den ersten Abzug von dem Erzeugnisse der auf den Boden verwendeten Arbeit". „Die Bodenrente ist somit naturgemäß ein Monopolpreis. Sie steht in gar keinem Verhältnis zu dem, was der Besitzer für den Anbau des Landes angelegt haben mag, oder zu dem, womit er sich billig begnügen könnte, sondern einzig und allein zu dem, was der Pächter zu zahlen imstande ist".

Von solcher Grundauffassung des Wesens der Rente aus konnte Smith nicht anders als zu Schlußfolgerungen auf ihre Berechtigung gelangen, die einer runden Verurteilung mindestens sehr nahe kamen: „Die Grundeigentümer sind die einzigen unter den drei Ständen, deren Einkünfte ihnen weder Arbeit noch Sorge kosten, sondern ihnen sozusagen von selbst und unabhängig von irgend welchen besonderen Plänen oder Unternehmungen zufließen", und dennoch: „Jede Verbesserung der Gesellschaftsverhältnisse ist geeignet, entweder direkt oder indirekt eine

Erhöhung der wirklichen Bodenrente, des wirklichen Reichtums des Grundbesitzers, seiner Macht, die Arbeit oder das Arbeitserzeugnis anderer zu erkaufen, herbeizuführen".

Es war nur natürlich, daß sich der jüngere englische Sozialismus dieser — dem älteren Agrar-Sozialismus entstammenden — Sätze des Meisters bemächtigte, um scharfe Angriffe gegen die bürgerliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu begründen.

Ganz gleichgültig, ob das Grundeigentum ein „natürliches" oder ein „rechtliches" Monopol war; es mußte fallen:

War es wirklich ein ohne Verletzung des Naturrechts entstandenes Monopol, so verletzte es jetzt das Naturrecht, wie Smith selbst zugegeben hatte, das Recht jedes Erdgeborenen auf freien Zugang zu den freien Gaben der Natur. Dieses „mit uns geborene" geht dem ererbten Rechte unter allen Umständen voran. Wenn also das private Grundeigentum zu so groben Verschiedenheiten des Besitzes und des Einkommens führen mußte, dann mußte es entweder aufgehoben und durch das Gemeineigentum ersetzt oder derart durch Gesetze eingeschränkt werden, daß es dem obersten Zweck und Recht der Gesellschaft nicht mehr im Wege stand. So begründeten Agrarsozialisten und Bodenreformer ihre Forderungen.

Die meisten aber bestanden darauf, daß mindestens große Teile des Grundeigentums gar nicht nach dem Naturrecht, sondern gegen das Naturrecht entstanden seien. Die großen Güter seien Schöpfungen der erobernden Gewalt, seien „Machtpositionen", die von „Tyrannen" dem arbeitenden Volke auferlegt worden seien. „Ein kleiner Teil der Nation", so sagt Hall, „hat sich in allen Staaten durch Gewalt des Bodens bemächtigt und hat dadurch die Macht, den besitzlosen Klassen — die ohne Arbeitsmittel sind und darum nur mit Erlaubnis der Eigentümer arbeiten können — die Bedingungen der Existenz vorzuschreiben".

Diesen Angriffen gegenüber stellte sich der Bourgeois-Ökonomik eine ganz bestimmte Aufgabe. Sie mußte die in Smith' Werke enthaltene Naturrechtstheorie ausbauen und sichern, indem sie gleichzeitig die daneben vorgetragene Monopoltheorie widerlegte. Diese Aufgabe übernahm Ricardo.

Und zwar durfte er sich bei seiner Kritik der Monopoltheorie gänzlich auf die Monopol-Preistheorie beschränken; denn gegen die Monopol-Lohntheorie war die bürgerliche Theoretik durch die Lohnfondstheorie völlig ausreichend gedeckt. Wird der Lohn durch das (zirkulierende) Gesellschaftskapital einerseits und die Zahl der Arbeiter andererseits bestimmt, so hat die Grundrente auf den Lohn keinen Einfluß, so leidet

der Arbeiter als Produzent nicht unter dem Monopol, und Ricardo konnte sich damit begnügen, immer wieder mit Nachdruck festzustellen, daß die Rente mit dem Lohn nichts zu tun habe.

Dagegen war die bürgerliche Theorie gegen einen sozialistischen Angriff aus der Monopol-Preis-Theorie völlig ungedeckt. Wenn die auf Smith gestützte Behauptung richtig war, daß das Getreide („Getreide" steht hier und im folgenden wie bei den Klassikern selbst immer als Repräsentant aller landwirtschaftlichen Erzeugnisse) auf einem Monopolpreise stehe, dann litt der kleine Mann zwar nicht als Produzent, d. h. als Lohnempfänger, wohl aber als Konsument, als Brotesser, unter dem Grundeigentum.

Das war, volkstümlich ausgedrückt, die Anklage auf Brotwucher, der schwerste und gefährlichste Vorwurf, der gegen eine herrschende Klasse erhoben werden kann.

Demgegenüber unternahm nun Ricardo den Beweis des folgenden Thema probandum:

„Die Grundrente fließt zwar dem Eigentümer des Grund und Bodens zu, aber sie ist keine Folge des Grundeigentums. Sie ist zwar ein Vorteil aus einem Naturmonopol, aber dennoch kein Monopolpreis. Sie wird am Preise verdient, als unerarbeiteter Gewinn, aber sie ist kein Bestimmgrund des Preises, der ohne Aufschlag einer Rente, ganz wie der Preis von Tuch und Leinwand, lediglich durch Arbeitslohn, Kapitalersatz und üblichen Kapitalgewinn bestimmt wird. Der Zehrer zahlt also nur den natürlichen, d. h. notwendigen und gerechten Preis".

Die Kunst, mit der Ricardo diese großbürgerliche Theorie der Rente aufbaute und sicherte, ist schlechthin bewundernswert. Sie gilt nicht mit Unrecht für den festesten Teil der bürgerlichen Ökonomik. Sie ist eine in sich geschlossene, nach allen Seiten scheinbar unangreifbar verschanzte wissenschaftliche Theorie von höchster Überzeugungskraft, die in der Tat alle Tatsachen ihres Gebietes vollkommen zu erklären scheint und darum allen auf sie gerichteten Angriffen zum Trotz sich bisher hat behaupten können.

B. Die Grundrententheorie der Bourgeoisökonomik.

(David Ricardo.)

I. Darstellung.

Wir haben Ricardos Grundrentenlehre in ihren Hauptzügen bereits dargestellt. Hier sei nur kurz rekapituliert, daß sie sich ihm, um unsere

Terminologie zu brauchen, darstellt als der Monopolgewinn aus natürlichen *Produktionsmonopolen* gegenüber den *Konkurrenten*, während sie in den beiden Varianten der Monopol-Theorie erscheint als der Monopolgewinn eines natürlichen oder rechtlichen *Tauschmonopols* gegenüber den *Kontrahenten*. Nach Ricardo ist sie Gewinn begünstigter Produzenten an dem „natürlichen Preise“ des Urproduktes; nach der Monopol-Lohntheorie Abzug vom natürlichen Lohn des Arbeiters, nach der Monopol-Preistheorie Aufschlag auf den natürlichen Preis des Urproduktes.

Wir kennen bereits die Wurzeln, aus denen nach Ricardo die Grundrente erwächst: der Grundeigentümer hat entweder das Naturmonopol höherer naturgegebener oder höherer verkehrsgegebener Rentierung; im ersten Falle fließt sein Monopolgewinn am natürlichen Preise gegenüber den Konkurrenten aus einem „natürlichen Erzeugungsmonopol“, im zweiten Falle aus einem „natürlichen Transportmonopol“.

Das ist die Rente einer stationären Wirtschaftsgesellschaft. In einer wachsenden aber entstehen Ertragsdifferenzen, die zur Ursache von Rente werden, nicht nur zwischen Grundstücken verschiedener Rentierung, sondern auch auf dem gleichen Grundstück, nämlich durch die mit steigender Volksdichtigkeit dem Eigentümer gebotene Möglichkeit, „Zusatzkapital“ auf sein Eigentum zu investieren oder investieren zu lassen. Auch das haben wir zur Genüge betrachtet.

Auf diese Weise stellt sich zwar für Ricardo das Eigentum von Böden höherer Rentierung als ein Monopol dar, und zwar als ein *natürliches*, nicht als ein *rechtliches* Monopol. Dennoch aber ist die Grundrente niemals der Gewinn eines Tauschmonopols. Denn das Getreide steht immer auf seinem „natürlichen“, d. h. naturrechtlich gerechten Preise.

Auf einem Monopolpreise kann es nur in einem ganz bestimmten Falle in ferner Zukunft stehen, und dann wird es den sämtlichen Grundeigentümern auch einen Monopolgewinn abwerfen: nämlich dann, wenn die *ganze Erde* „im höchsten Grade“, d. h. mit solcher Intensität bebaut sein wird, daß der Ertrag überhaupt nicht mehr gesteigert werden kann; also erst von demselben Zeitpunkt an, in dem der „Malthusianismus, der mit Zahlen jongliert,“ die Katastrophe der Menschheit erwartet.

Bis dahin aber steht das Getreide auf die Dauer immer auf seinem natürlichen Preise und wirft den Grundeigentümern keinen Monopolgewinn ab. Folglich ist die Grundrente kein Monopolgewinn. Q. e. d.

II. Widerlegung.

a) Formale Widerlegung.

Diese Theorie erklärt die Höhe der Grundrente vollkommen richtig, wenn zwei Bedingungen gegeben sind: erstens die Verteilung des Grund und Bodens, wie sie unserer Wirtschaftsordnung zu Grunde liegt, und zweitens die Höhe des Arbeitslohnes, wie er in der kapitalistischen Gesellschaftsordnung bestimmt ist. Wenn diese beiden Bedingungen gegeben sind, so muß allerdings jeder Eigentümer von Grund und Boden höherer Rentierung Grundrente beziehen, und zwar in einer Höhe, die sich nach den von Ricardo entwickelten Gesetzen bestimmt.

Und dennoch ist die Theorie völlig falsch, insofern sie sich als naturrechtliche Theorie der Grundrente gibt, die diese Einkommensform nicht etwa nur für die gegebenen Verhältnisse der kapitalistischen Wirtschaft, als historische Kategorie, sondern für jede denkbare höhere Wirtschaft, als naturrechtliche, ewige Kategorie, ableiten will.

Denn jene beiden Bedingungen sind, das wissen wir bereits, nicht naturrechtlich bestimmt, sind nicht „ewig“ und vor allen Dingen nicht naturrechtlich gerecht. Die Verteilung des Bodens ist eine Schöpfung außerökonomischer Gewalt, des politischen Mittels; — und der Lohn ist die Wirkung des gesellschaftlichen Klassen-Monopolverhältnisses.

Oder m. a. W.: von den Praemissen der Ricardo'schen Grundrententheorie sind mindestens zwei falsch. Erstens die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation, so weit sie sich auf die Entstehung des Grundeigentums bezieht, und zweitens die Lohnfondstheorie, insofern sie glaubt, daß der durchschnittliche Arbeitslohn bestimmt ist durch das Verhältnis von Kapitalsangebot und Arbeitsangebot.

Ausgehend von diesen falschen Prämissen hat Ricardo in doppelter Beziehung die Lösung seiner Aufgabe verfehlt:

Erstens: er hat, wie schon angedeutet, die Grundrente bestimmt, die auf bestimmte natürliche Klassen von Äckern entfällt, während es die Aufgabe war, die Grundrente zu bestimmen, die auf bestimmte soziale Klassen von Personen entfällt. Nehmen wir ein Beispiel: der Herzog von Westminster besitzt so und so viel Zehntausende von Hektaren Land von der und der Bonität, von der und der Lage zum Markte. Ricardo berechnete sehr sorgfältig, und, wenn man die gegebenen Verhältnisse des Lohnes eben als gegeben annimmt, auch ganz richtig,

wieviel Grundrente bei einem bestimmten Preise des Getreides auf jeden einzelnen dieser Hektare entfällt, und welche Gesamtgrundrente der Herzog daher bezieht. Die allererste und wichtigste Aufgabe aber war, zu bestimmen, wie dieser Magnat denn überhaupt dazu kommt, diese ungeheure Fläche als Eigentum zu besitzen.

Das Problem, das Ricardo selbst seiner Untersuchung voran gestellt hat, lautet folgendermaßen: „wie verteilt sich das Gesamtprodukt einer Volkswirtschaft unter die drei Klassen von Grundeigentümern, Kapitaleigentümern und Lohnempfängern"? Und dieses Problem hat er schließlich so gut wie ganz aus den Augen verloren. Die Unterschiede im Ausmaß des Grundeigentums verschwinden völlig vor seinem Blick. Er sieht immer nur die auf die Ackereinheit entfallende Differential-Grundrente, und das ist soziologisch unsinnig.. Denn auf diese Weise erscheint der Besitzer des besten und marktnächsten Bodens gegenüber dem Besitzer des Grenzbodens unter allen Umständen begünstigt. Vergleichen wir aber einmal einen armseligen Parzellanten, der ein paar Meilen von London einen Viertel Morgen des allerbesten Weizenbodens besitzt, mit einem schottischen Magnaten, der an der Grenze des Marktgebietes 10 000 Hektar mageren Roggenbodens sein eigen nennt. Kann man beide, den Proletarier und den Magnaten, als „Mitglieder einer gesellschaftlichen Klasse" bezeichnen? Und sind sie an sozialer Klasse nicht gerade aus dem Grunde so überaus verschieden, weil der eine so sehr viel und der andere so sehr wenig Land besitzt? Gerade also diese allerwichtigste Frage nach der Entstehung der enormen Verschiedenheiten im Ausmaß des Grundeigentums ist bei Ricardo überhaupt nicht gestreift; er ist hier seiner grundfalschen Prämisse von der ursprünglichen Akkumulation zum Opfer gefallen.

Zweitens aber, und das ist noch entscheidender für die Ablehnung der Theorie: Ricardo hat die Monopol-Preistheorie widerlegt, d. h. er hat bewiesen, daß das Getreide auf die Dauer niemals auf einem Monopolpreise stehen kann; er hat bewiesen, daß der Konsument nicht durch einen Aufschlag auf den natürlichen Preis ausgebeutet wird. Und in der Tat entsteht die Grundrente nicht aus Monopolgewinn am Preise der Urprodukte.

Aber Ricardo hat nicht im mindesten bewiesen, daß auch die Monopol-Lohntheorie nicht zutrifft. Wenn die Grundrente nicht Aufschlag auf den natürlichen Preis des Getreides zu Lasten des Konsumenten ist, so kann sie immer noch Abzug vom natürlichen Lohn zu Lasten des Produzenten sein.

Diese Frage, ob nicht etwa die Monopol-Lohntheorie richtig sein könne, hat sich Ricardo überhaupt nicht gestellt, und konnte sie sich auch nicht stellen, so lange er die Lohnfonds-Theorie in irgend einer ihrer Varianten für richtig hielt. Wenn der Lohn sich bestimmt lediglich nach der Formel $\frac{K}{p}$ oder $\frac{z}{p}$, dann hat die Grundrente auf die Lohnsätze keinen Einfluß, und die Monopol-Lohntheorie kommt gar nicht in Frage.

Wenn aber die Lohnfondstheorie falsch ist, dann kann die Monopol-Lohntheorie richtig sein. Dann muß die Frage entschieden werden, ob nicht vielleicht die Grundrente der eigentliche Bestimmgrund des Lohnes ist derart, daß der Lohn diejenige Quote des Produktes ist, die die Grundrente dem Arbeiter übrig läßt. Und wenn die Antwort bejahend lautet, dann ist das bürgerliche System vor dem Forum des Naturrechts verurteilt. Denn dann ist bewiesen, daß der Lohn eben nicht der „natürliche", d. h. „gerechte" ist.

Man sieht, in dieser Theoretik stützt immer eine Teillehre die andere, und wir können keinen Stein herausbrechen, ohne daß das ganze Gebäude zusammenfällt. Die klassische Theorie ist eben ein S y s t e m , und das ist gerade das imponierende an ihr. So grundfalsch ihre Prämissen, die Kinderfibel und die Lohnfondstheorie, auch immer sind: auf diesen Prämissen baut sie sich in geschlossener Einheit auf und unterscheidet sich dadurch auf das angenehmste von vielen Erzeugnissen der Epigonen, die sich mit ein paar aufgegriffenen Teillehren weiterstümpern, deren Prämissen sie notgedrungen haben fallen lassen, so daß die Konsequenzen völlig in der Luft schweben. Eine spätere Zeit wird es z. B. nicht mehr begreifen können, daß die moderne Ökonomik die Lohnfondstheorie fallen lassen konnte, ohne ihre Konsequenzen: die Kapitalstheorie und die Grundrententheorie, ebenfalls preiszugeben.

Nun, jedenfalls ist die Lohnfondstheorie in allen ihren Varianten falsch und aufgegeben, und daher ihre Konsequenz, die Ricardo'sche Grundrententheorie, nicht mehr haltbar.

Die Grundrente ist in der Tat nicht Gewinn am natürlichen Preise des Urproduktes nach der Befriedigung der Arbeit durch ihren natürlichen und gerechten Lohn, sondern sie ist der Monopolgewinn eines rechtlich durch das politische Mittel gesetzten Klassenmonopols, ist A b z u g vom natürlichen Lohne der Arbeiter.

b) Materiale Widerlegung.

Die Anhänger der Ricardo'schen Grundrentenlehre haben immer als Beweis für die Richtigkeit der Theorie ins Feld geführt, daß sie mit allen bekannten Tatsachen so vortrefflich übereinstimme. Diese Behauptung läßt sich nicht widerlegen — aber sie läßt sich auch nicht beweisen.

Ricardo's Theorie gipfelt, wie dargestellt, in der These, daß in jedem Wirtschaftskreise immer ein Grenzboden vorhanden sei, dessen Grenzprodukt den natürlichen Preis eintrage, ohne daß seinem Eigentümer, dem Grenzproduzenten, daran Grundrente übrig bleibe. Man könnte Ricardo also mit Tatsachen der kapitalistischen Wirtschaft nur dann widerlegen, wenn man den Acker niederster Rentierung ausfindig machte und bewiese, daß er trotz alledem Rente abwirft. Aber diesen Beweis hat Ricardo selbst unmöglich gemacht. Nehmen wir selbst an, es wäre möglich, den marktfernsten und zugleich schlechtesten Boden, der noch angebaut wird, ausfindig zu machen und zu zeigen, daß der Eigentümer daraus Rente bezieht. Dann wird Ricardo oder einer seiner Anhänger leicht den Beweis führen können, daß dieses Einkommen nicht Grundrente ist, sondern nichts anderes als der Kapitalprofit des investierten Kapitals. Und selbst wenn man, was in der Wirklichkeit ganz und gar unmöglich wäre, den Nachweis erbringen könnte, daß das Gesamteinkommen höher ist, als dem durchschnittlichen Profitsatz entspricht, dann könnte ein Ricardianer immer noch sagen, daß hier zwar Grundrente verdient wird, aber es sei die Grundrente des zuerst investierten Kapitals; das zuletzt investierte Grenzkapital aber bringe eben doch keine Grundrente, und das bestimme als das mindest ergiebige eben den natürlichen Preis. Da keinerlei Bestimmung darüber existiert, noch existieren kann, welches Teilkapital als Originalkapital und welches als Zusatzkapital anzusehen ist, so ist hier eine Hintertüre offen, durch die die Theorie dennoch immer entschlüpfen kann.

Wir wollen also festhalten, daß, so weit die Tatsachen der kapitalistischen Wirtschaftsordnung in Frage stehen, Ricardo seine Behauptung material nicht beweisen kann und daß wir ebensowenig in der Lage sind, sie material zu widerlegen.

Dennoch läßt sich die Theorie mit vollkommener Sicherheit durch Tatsachen widerlegen, wenn nicht durch die Tatsachen der kapitalistischen, so doch durch die Tatsachen der präkapitalistischen, d. h. der feudalen Wirtschaftsordnung im weitesten Sinne.

Nach Ricardo entsteht Grundrente nur als Differentialgrundrente zwischen Böden verschiedener Rentierung im Wachstum eines Volkes bei steigendem Getreidepreise. Die Theorie setzt also voraus nicht nur eine um einen Markt zentrierte hoch entwickelte Gesellschaftswirtschaft, sondern sogar bereits Geldwirtschaft. Nun aber hat Grundrente als Klasseneinkommen schon bestanden zu einer Zeit, in der weder von einer Marktwirtschaft, noch natürlich von einer Geldwirtschaft im geringsten die Rede war; Grundrente ist die primäre Tatsache allen Staats- und höheren Wirtschaftslebens; sie ist vorhanden, sobald ein eroberndes Volk sich als Adel über ein unterworfenes Volk setzt, mag die Gesamtbevölkerung in noch so dünner Siedelung über ein noch so großes Gebiet verteilt sein. Hier ist sie unverhüllt und kraft Staatsrechts Abzug vom natürlichen Arbeitslohn, d. h. Abzug vom natürlichen Arbeitsertrage der unterworfenen Fronbauern und Hörigen; hier gilt die Monopol-Lohn-Theorie unstreitbar und unbestritten.

In der praekapitalistischen Periode sind jene großen Güter entstanden und haben bereits damals Grundrente bezogen, die heute, nachdem ein Markt und eine Geldwirtschaft entstanden sind, kapitalistische Grundrente beziehen. Und diese kapitalistische Grundrente ist mit der altfeudalen Grundrente völlig identisch, identisch dem Ursprung nach, dem Wesen nach und der Höhe nach.

Das ist gegen Kritiker der Ricardo'schen Theorie noch neuerdings von Diehl bestritten worden; die feudale Rente sei gar nicht „Grundrente im nationalökonomischen Sinne“ gewesen, sondern „Abgaben verschiedenster Art“, die der Bauer dem mächtigen Grundherrn zu zahlen hatte. Das ist grundfalsch.

Die beiden Renten, feudale und kapitalistische, sind in solchem Maße identisch, daß sich fortwährend vor unseren Augen eine in die andere verwandelt, die „Abgaben verschiedenster Art“ in „Renten im nationalökonomischen Sinne“, und diese in jene, und zwar durchaus im Rahmen unserer Rechts- und Wirtschaftsordnung, lediglich durch legitimen Vertrag zwischen freien Grundeigentümern und freien Bauern, und ohne daß die außerökonomische Gewalt des „mächtigen Grundherrn“ die Wage dabei irgend beschwerte.

Nicht nur, daß im Laufe der geschichtlichen Entwicklung tausendfach die „Abgaben verschiedenster Art“ in echte „Grundrente“ übergegangen sind und noch heute überall übergehen: auch der umgekehrte Weg ist ungezählte Male beschritten worden und wird noch heute beschritten.

Ja, es könnte sich, durchaus im Rahmen der Bedingungen der freien Verkehrswirtschaft, ein „ökonomischer“ Grundrentenbezieher von heute ohne weiteres zurückverwandeln in einen Grundrentenbezieher der Feudalzeit einer beliebigen Periode, voller oder überwiegender Naturalwirtschaft; das Grundeigentum könnte wieder eine „villa“ im Sinne des Kapitulars Karls des Großen werden.

Orientieren wir uns an diesem, zwar nur gedachten, aber wohl denkbaren Grenzfall:

Ein z. B. russischer Großgrundbesitzer, glühender Verehrer Henry Georges und Tolstois, ist von der Ungerechtigkeit, der Antisozialität, seines Rentenbezuges tief durchdrungen. Wie sich davon loslösen? Er weiß aus „Anna Karenina“ und „Auferstehung“, wie schwierig die Reform einzuleiten und durchzuführen ist. Er studiert Ricardo und jauchzt sein „Heureka!“ Grundrente ist ausschließlich der bei dem Verkaufe auf dem Markte realisierte Übergewinn am Preise! Beschluß: es wird grundsätzlich nur noch so viel Korn und Vieh verkauft, wie nötig, um den — auch nach George ganz legitimen — Gewinn am investierten Kapital, der ja nach Ricardo keine Rente ist, samt der Amortisationsquote hereinzubringen; alles andere wird dem Markte nicht mehr zugeführt, sondern in der Eigenwirtschaft verbraucht.

Zu dem Zwecke einigt sich der junge Graf Ljowin oder Nechljudow im freien, gerecht abgewogenen Vertrage mit seinen bisherigen Tagelöhnern auf folgender Grundlage: jeder erhält so und so viele Morgen Land und Wiese, von schlechteren Klassen mehr, von besseren weniger, dafür gibt er „Abgaben verschiedenster Art“: Geld nur für vorgeschossenes Kapital, aber für die „ursprünglichen und unzerstörbaren Kräfte des Bodens“ nur bestimmte Mengen von Weizen, Hafer, Heu, Honig, Obst, Flachs, Wolle, Häuten usw. und so und so viele Arbeitstage ohne Lohn.

Der junge Graf gewinnt nun Maurer, Schlosser, Glaser, Töpfer, Zimmerleute, Weber, Färber, Gerber, Schuster, Schneider, Gold- und Silberschmiede, einen Arzt, einen Architekten, Bildhauer, Maler, Schauspieler und Tänzerinnen usw. gegen völlig freie Station inkl. Kleidung usw. und einen sehr geringen Barlohn. Diesen kann er aus seinem nach der Theorie harmlosen Kapitalgewinn entnehmen, mag nun sein Kapital in Staatspapieren oder Aktien oder zinsbringend in den Häusern und dem Inventar seiner Bauern angelegt oder auf dem Markte realisierter Profit sein. Nun hat er nach Diehl keine Rente mehr. Denn von einem Gewinn am natürlichen Marktpreise ist keine Rede. Trotzdem wird er

finden, daß sein Einkommen ganz dasselbe ist, wie zuvor (von der Minderergibigkeit einer so wenig arbeitsteiligen Wirtschaft darf hier wohl abgesehen werden). Er hält Tafel wie früher, hält Pferd und Wagen wie früher, baut ein neues Schloß und läßt sich neue Möbel und Kutschen, neue Kleider und Schuhe, neuen Schmuck und neue Kunstwerke anfertigen (die Rohstoffe, die sein Boden nicht trägt, auch Fabrikate, die seine familia domestica nicht herstellen kann, bezahlt er aus seinem Kapitalgewinn); kurz er ist Grandseigneur wie zuvor — aber, nach Diehl, er hat keine Rente mehr! Sonderbar, daß sein Einkommen dadurch nicht kleiner geworden ist!

Was ist hier geschehen? Nichts anderes, als daß sich der kapitalistische Geldrentenbezieher in den feudalen Naturalrentenbezieher zurückverwandelt hat. Nicht der kleinste ökonomische Unterschied ist zu finden zwischen unserem glücklichen Löser des praktischen Problems der Grundrente und dem hochschottischen Than der Vorzeit. Nur, daß Graf Nechljudow andere Befriedigungsmittel eines hohen sozialen Standard herstellen oder eintauschen wird, als Macduff zu seiner Zeit.

Unser Held könnte auch den Begriff der Grundrente weniger wissenschaftlich exakt fassen, könnte alles aus dem Verkauf seiner Bodenerzeugnisse gewonnene Geld als Grundrente im landläufigen Sinne verwerfen und darum den Markt ganz meiden: dennoch bliebe alles beim alten! Es bleiben ihm, ganz wie dem Than von Fife, immer noch Tauschwaren genug, auf die keine landwirtschaftliche Arbeit verwandt ist, und die von den Differenzen der Ackergüte ganz unabhängig sind, also keine „Rente" abwerfen können, wenn Ricardo und Diehl Recht haben. Er geht dann eben noch eine Epoche weiter in der Wirtschaftsgeschichte zurück und vertauscht an Hausierer oder ihre modernen Nachfolger, die Geschäftsreisenden, nur edle Pelze aus seinen Wäldern und Erzeugnisse des Hausfleißes seiner Pächter: Leinewand, Wolltuche usw.

Das ist ein konstruierter Fall, gewiß! Aber es gibt in der kapitalistischen Wirtschaft starke Annäherungen daran. Der geniale Orthopäde Hessing in Göggingen verbraucht den ganzen bedeutenden Rohertrag seiner Garten- und Feldwirtschaft, seiner Waldungen und Viehställe im Hause, und zwar durchaus nicht ausschließlich kapitalistisch zum Verkaufe an seine kranken Pensionäre, sondern zum großen Teile „feudal" im Dienste seiner fürstlichen Baulust.

Aber was in unserem erdachten Beispiel aus ethischen, hier aus aesthetischen Motiven geschieht: genau dieselbe Verwandlung aus Naturalrente in kapitalistische Rente vollzieht sich täglich vor unseren Augen

aus den einfachsten ökonomischen Motiven, aus dem „Selbstinteresse". Ein Beispiel:

Nehmen wir einen jungen unvermählten Gutsbesitzer, der frugal mit der geringsten Dienerschaft auf seinem Erbgute lebt, also nur einen sehr geringen Teil der Gutserzeugnisse verbraucht und daher eine sehr bedeutende „Rente" realisiert. Wenn er im Laufe der Zeit ein Weib nimmt, ein Dutzend Kinder aufzieht, viele Gäste aufnimmt, die entsprechende Dienerschaft samt Erziehern u. dgl. und einen großen Marstall von Reit- und Kutschpferden hält und die Nahrung für Haushalt und Stall von den Feldern und aus den Ställen, resp. aus Wald und Fluß oder See gewinnt; wenn er ferner ein großes Stück Feldland als Gemüse- und Obstgarten ausschließlich zum eigenen Gebrauch und als Ziergarten und Park einrichtet — dann wird nach Diehl seine „Grundrente" um den ganzen Betrag kleiner, den weniger als in seiner Junggesellenzeit auf dem Markte über seinen Kapitalgewinn hinaus an seinen Bodenerzeugnissen eingenommen hat. Der arme Mann! Glücklicherweise hat er ein ausgezeichnetes Mittel an der Hand, um seine „Grundrente" mit einem Schlage um einen ungeheuren Betrag zu vermehren; er braucht nur Schloß, Jagd und Park nebst Fischerei zu verpachten und selbst mit seiner ganzen Familie nebst Dienerschaft nach der Hauptstadt zu ziehen: dann hat er mehr „Grundrente" ....ob mehr Einkünfte und vor allen Dingen einen ebenso hohen Lebensstandard, kommt, wie es scheint, nicht in Betracht.

Diehl macht hier eine Unterscheidung ohne Unterschied. Er verwechselt die Art, wie die Grundrente sich realisiert, mit ihrem Wesen als Einkommen und glaubt darum, die feudale Naturrente sei im Wesen etwas anderes gewesen als die kapitalistische Geldrente. Sie sind aber völlig identisch, so identisch, daß sie, wie gezeigt, sich auch in der höchstkapitalistischen Gesellschaft ohne weiteres vertreten können und täglich vertreten. Ob freie oder unfreie Arbeit, ob rechtliche Arbeitspflicht oder freier Arbeitsvertrag, ob Selbstverbrauch oder Verkauf auf dem Markte: das Endergebnis wird nicht geändert. Es bleibt immer dieselbe Wertsumme aus derselben Quelle mit derselben Bestimmung: einer an der Arbeit nicht beteiligten Wirtschaftsperson aus dem Titel ihres Eigentumsrechtes ein Einkommen zu gewähren.

Am deutlichsten, und in der Tat für jeden, der sehen will und kann, unzweifelhaft, zeigt sich diese Identität der feudalen und der kapitalistischen Rente in solchen Zeiten, wo mit der fortschreitenden Differenzierung des ökonomischen Mittels ein regelmäßiger Markt für Lebens-

mittel, und wo Geldwirtschaft entsteht. Dann verwandelt die Feudalrente ihr „ökonomisches Wesen" nicht, wie Diehl meint, sondern sie maskiert es überall dort in geldwirtschaftliche Formen, wo die Nachfrage des Marktes hingelangt. Außerhalb dieser verhältnismäßig kleinen Kreise und für alle noch nicht marktgängigen Produkte innerhalb dieser Kreise behält sie aber ihre alte Form. Und ich möchte den Nationalökonomen oder Wirtschaftshistoriker sehen, der in solchen Übergangszeiten feststellen könnte, was Rente im Ricardo'schen und was im feudalen Sinne ist. Selbst dort, wo eine staatliche Aktion die Untertänigkeit oder Sklaverei mit einem Schlage aufhob, hatte sie es immer nur mit mehr oder weniger großen Resten der alten Institution zu tun. Die ersten Grundherren, die im mittelalterlichen Deutschland ihre Hörigen freisprachen und auf Pacht setzten, die holsteinischen, preußischen, böhmischen, ungarischen, baltischen, russischen, südstaatlichen Großgrundbesitzer, die im 18. und 19. Jahrhundert die Staatsaktion vorwegnahmen, indem sie sich mit ihren Leibeigenen oder Sklaven einigten: was bezogen sie vor-, was nachher? Und worin unterschieden sie sich in ihrem Einkommen und ihrer sozialen Stellung von den benachbarten Großgrundbesitzern, die das alte Verhältnis festhielten? Wenn die Diehl'sche Definition richtig wäre, könnte man den Widerstand des Grundadels gegen alle diese Maßnahmen nicht verstehen: denn ihre „Rente" im Diehl'schen Sinne wuchs ja sichtlich mit jedem emanzipierten Bauern, der Rente bezahlte, und mit jedem Stück Land, das sie für die Marktproduktion frei bekamen.

Den stärksten Beweis aber für die Identität der beiden Renten gibt die Tatsache, daß überall, wo solche Agrarreformen stattfanden, die alten Abgaben und Leistungen, die in der Großoikenwirtschaft unmittelbar verzehrt worden waren, so genau wie möglich nach dem inzwischen entstandenen Marktpreise der Arbeit und der Erzeugnisse in Geld umgerechnet wurden. So geschah es, als im frühen germanischen Mittelalter die Grundherrschaften ihre hörigen Bauern auf Geldzinsen setzten, und ganz genau ebenso — von der regelmäßigen „Plusmacherei" des Grundadels bei derartigen Maßnahmen mag hier abgesehen werden — verfuhr man bei der Emanzipation der Gutsuntertanen in Preußen und bei derjenigen der Leibeigenen in Rußland, wie auch bei der Befreiung der Sklaven in Brasilien. Abgesehen von Akten der Revolution oder der kriegerischen Unterwerfung, wie sie sich in Frankreich 1789 oder beim Friedensschlusse der Nord- mit den Südstaaten nach dem Sezessionskriege vorfinden, wo Feudalherren resp. Sklavenhalter ohne Entschädigung auf ihre Rechte verzichten mußten, war es bei diesen Vorgängen

der Befreiung der Landbebauer von ihrer Arbeitspflicht der oberste Gesichtspunkt, die Grundrente der Herrenklasse wenigstens unvermindert zu erhalten. Das ging zuweilen so weit, daß man den expropriierten Herren nicht nur den vollen Ersatz des lucrum cessans bewilligte, sondern ihnen sogar den Fortbezug einer „Rente" im modernen kapitalistischen Sinne dadurch gewährleistete, daß man die Reform nicht auf die ganze Landbevölkerung erstreckte, nur zu dem Zwecke, um eine genügende Anzahl von Arbeitern übrig zu lassen, die zwar nicht mehr aus gesetzlicher Pflicht, aber aus wirtschaftlicher Not den Herrenacker bestellen mußten. Das war z. B. der Inhalt der Hardenberg'schen Ausführungsgesetze zur Stein'schen Agrarreform.

Doch davon abgesehen: weder den Berechtigten, noch den Verpflichteten, noch schließlich den mit der Ausführung der Reform betrauten Beamten konnte jemals ein Zweifel daran aufsteigen, daß die alte und die neue „Rente" völlig identisch waren ihrem Entstehungsgrunde, ihrer Höhe und ihrem Zweck nach. Und sie waren es auch in der Tat! Die Rente ist selbst in ihrer höchstentfalteten kapitalistischen Form ökonomisch ganz das gleiche, wie in ihrer primitivsten Feudalform: das Recht, ohne Gegenleistung eine bestimmte Menge genußreifer Güter aus dem Erzeugnis des Bodens zu entnehmen, und zwar als echten Monopolgewinn: „So viel der Bebauer irgend zahlen kann". Ob diese Entnahme vorwiegend unmittelbar, aus den Arbeitserzeugnissen der Hintersassen selbst, und nur zum kleinen Teile mittelbar, durch Tausch des Überschusses dieser Arbeitserzeugnisse gegen fremde, geschieht, wie in der primitiven Periode, — oder vorwiegend mittelbar, durch das Medium des Geldes, das die Hintersassen steuern oder der Markt bezahlt, macht für das „ökonomische Wesen" der Rente grundsätzlich gar keinen Unterschied.

Ebensowenig macht es ökonomisch einen Unterschied, ob die Rente von freien oder unfreien Bauern gezahlt wird, worauf Diehl so großen Wert legt. Es gab z. B. auf den mittelalterlichen Grundherrschaften neben den Hörigen geringen Rechtes Zensualen, die vielleicht oder wahrscheinlich garnicht Hörige, sondern nur eine Art von freien Hintersassen waren, und schon früh auch unzweifelhaft freie Pächter, auch Zeitpächter. War nun die von den echten Hörigen gezahlte Grundrente etwas anderes als die von den freien Pächtern gezahlte?

Doch warum noch mehr Zeit und Kraft auf ein Argument verschwenden, das überhaupt keiner Worte bedürfen sollte? Niemand kann ernstlich zweifeln, daß die feudale Naturalrente höriger Bauern absolut iden-

tisch ist mit der Pacht und der Wirtschaftsgrundrente, die der Rechtsnachfolger des alten Feudalbesitzers, der moderne Grundbesitzer, auf Grund freier Pacht- oder Arbeitsverträge erhält. Diejenigen Teile der heutigen kapitalistischen Gesamtgrundrente, die auf die Eigentümer ehemals feudaler Großgüter fallen, sind also zweifellos Monopolgewinn.

Um die Entstehung dieses Teiles der kapitalistischen Gesamtgrundrente einwandfrei zu erklären, muß das „naturrechtliche" Schema durch das „gewaltrechtliche" ersetzt werden.

Die naturrechtliche Konstruktion betrachtete den Bodenanbau als eine Abhängige der Marktgröße, d. h. des Getreidepreises. Nur so weit konnte sich die Kulturzone dehnen, wie die kaufkräftige Nachfrage reichte. Jenseits dieser Grenze war unbebaute Wildnis, die keinen Ertrag und keine Rente brachte.

In Wahrheit aber vollzog sich die Entwicklung nach dem folgenden ganz andersartigen Schema:

So weit das Land reicht, ist es von „autarkischen Großoikenwirtschaften" belegt. Schon in Zeiten, wo noch nicht die ersten Anfänge eines städtischen Marktes für Nahrungsmittel bestehen, ist ein größerer oder geringerer Teil der Fläche eines jeden solchen Großbesitzes angebaut; ein Teil des Ertrages dient dem Unterhalt des Bebauers, der Rest geht in natura an die Kämmereiverwaltung des Herrn, als seine „Rente".

Irgendwo entsteht nun eine Stadt, wächst und dehnt den Kreis ihrer kaufkräftigen Nachfrage nach „Getreide" weiter und weiter. Wie wird die Nachfrage befriedigt? Es gibt keinen herrenlosen Boden in irgend erreichbarem Umkreise. Will die Stadt Getreide haben, so muß sie es also von dem Bodeneigentümer kaufen: und der gibt es nur her, wenn ihm der „Grenznutzen" des angebotenen Preises höher erscheint als derjenige der von ihm bezogenen Naturalrente.

Die Grundrente entsteht also nicht, wie Ricardo glaubte, in dem Augenblicke, wo ein Grundstück von höherer Rentierung in die Zone des Marktpreises einrückt; es trug sie lange vorher, und trug sie sogar schon in einer Höhe, die der naturgegebenen Rentierungsdifferenz anderen Grundstücken gegenüber entsprach. Der ganze Unterschied der Marktwirtschaft gegen die Großoikenwirtschaft besteht darin, daß in jener die Masse des dem Herren des Bodens zufallenden Erzeugnisses einen weiteren Weg durchläuft, ehe sie als sein Einkommen verbraucht werden kann: sie geht durch die Geldform; der Herr verkauft seinen Anteil, statt ihn unmittelbar mit Garde und Dienerschaft zu verzehren, und kauft für den Erlös Genußgüter.

Für diejenigen Teile der kapitalistischen Gesamtgrundrente, die auf das feudal-kapitalistische Großgrundeigentum des primären Gewalteigentums an Grund und Boden entfallen. ist mit diesen Betrachtungen die Monopol-Lohntheorie antikritisch gesichert.

Da wir nun gezeigt haben, daß alles modern-kapitalistische Großgrundeigentum, städtisches und ländliches, nur unter der Bedingung sekundäres Gewalteigentum werden kann, daß im gleichen Kreise feudalkapitalistisches Großgrundeigentum als Ort konstanten sozialen Druckes die Massenwanderung verursacht, so ist damit die Monopol-Lohntheorie der Grundrente überhaupt erwiesen.

Das Großgrundeigentum ist die Wurzel aller sozialen Übel! Wer noch daran zweifeln wollte, den müßte die politische Geschichte unserer Tage eines besseren belehren. Was beherrscht unser Europa, was mißbraucht es durch sein „Klassenmonopol der Staatsverwaltung", was steht gewappnet als Wächter auf jedem Wege, der zum Heile führen könnte? Was hält Knechtschaft, Unterdrückung, Ungerechtigkeit, Dumpfheit aufrecht? Das Großgrundeigentum! Es kann keinen Fortschritt dulden, denn jeder Fortschritt ist ein Nagel zu seinem Sarge. Es muß fallen und wird fallen, damit die Menschheit die Erlösung finde. Nichts kann das deutlicher ausdrücken, als die Worte, die Rauchberg an die Ziffern der deutschen Berufszählung knüpft: „Ist es nötig, die Ziffern noch weiterhin zu kommentieren? Sie lehren eindringlicher, als Worte es vermögen, was die Agrarverfassung des Ostens für die Entwicklung des deutschen Volkes bedeutet. Eine eiserne Fessel ist sie ihm geworden, da es nun in erneuter Jugend seinen gewaltigen Leib recken will." —

Schlußwort.

Sozialphilosophische Ausleitung.

Wenn, nach Simmel, die Soziologie die Erkenntnistheorie der Ökonomik ist, so ist die Sozialphilosophie ihre Metaphysik. Es sei mir gestattet, einige kurze sozialphilosophische Nutzanwendungen aus den gewonnenen Ergebnissen zu machen:

Ich habe mehrfach darauf hingewiesen, daß die Kinderfibel von der ursprünglichen Akkumulation die gemeinsame Prämisse nicht nur der Ökonomik, sondern der gesamten Geisteswissenschaften ist. Sie werden sämtlich, wenn meine Kritik als berechtigt anerkannt werden muß, in ihrem inneren Betrieb den gleichen Umbau vornehmen müssen, wie für die Ökonomik hier versucht worden ist.

A. Aphorismen zur Geschichtsphilosophie.

Was die Geschichtswissenschaft anlangt, aufgefaßt als Universalgeschichte oder Geschichtsphilosophie, so habe ich bereits im Schlußwort zu meinem „Großgrundeigentum" einige sich aus meinen Resultaten ergebende Folgerungen gezogen. Ich habe dann in einem Aufsatz: „Skizze der sozialökonomischen Geschichtsauffassung", die im „Archiv für wissenschaftliche Philosophie und Soziologie" erschienen ist, diese Gedanken etwas weiter ausgeführt. Ich habe ferner in der zweiten, historischen, Abteilung meines „Großgrundeigentum" die Geschichte Deutschlands auf Grund der sozialökonomischen Geschichtsauffassung zu disponieren und in ihren bisher nicht immer klar erkannten Zusammenhängen darzustellen versucht; und habe schließlich in meiner Abhandlung „Der Staat" in den größten Zügen den universalgeschichtlichen Entwicklungsgang aus denselben Grundsätzen abzuleiten mich bemüht. Auf diese Arbeiten muß ich hier um so mehr verweisen, als ich sie in nicht allzu ferner Zeit mit Ergebnissen neuer Studien in einem eigenen Werke zu verarbeiten denke, das den zweiten Teil des „Systems des liberalen Sozialismus" darstellen soll. Hier will ich nur bemerken, daß ich mich immer mehr in der Anschauung befestige, daß in ihrem historisch-politischen ebenso wie in ihrem ökonomischen Dasein die Menschenmassen dem „Gesetz der Strömung" folgen: vom Orte höheren zum Orte geringeren wirtschaftlichen und sozialen Druckes auf der Linie des geringsten Widerstandes. Nach wie vor schätze ich die historische Wirksamkeit der sogenannten starken Persönlichkeit verhältnismäßig gering ein. Der in diesem Werke, wie ich hoffe, durchaus geglückte Nachweis, daß die Menschen in ihren wirtschaftlichen Beziehungen mit voller Strenge durch ihr Milieu determiniert werden, sollte um so mehr zu einer Nachprüfung der bisherigen historischen Grundauffassung führen, als man vielfach den Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher und politischer Betätigung klar erkennt: das Schicksal der mittelalterlichen Städte ist augenscheinlich auf das stärkste durch die wirtschaftliche Umwälzung bestimmt worden, die die

Zunft in ihrem inneren Wesen und in ihrer äußeren Form so grundstürzend umgestaltete; und, um ein Beispiel aus der neuen Zeit anzuführen: es unterliegt mir keinem Zweifel, daß der erstaunlich feste Zusammenhalt des deutschen „Bundes der Landwirte" im Gegensatz zu den kaufmännisch-industriellen Organisationen im wesentlichen darauf beruht, daß zwischen Landwirten der friedliche Wettbewerb, zwischen Industriellen aber der feindliche Wettkampf besteht. Auf diese Andeutungen muß ich mich hier beschränken.

B. „Das richtige Recht".

Dagegen bin ich eine rechtsphilosophische Aufklärung schuldig geworden. Sie betrifft den Wertmaßstab, an dem die „Gerechtigkeit" einer Gesellschaftsordnung gemessen werden kann. Wir haben bisher immer das „Naturrecht" und seine Schöpfungen des ökonomischen Mittels gegenübergestellt dem „Staate" und seinen Schöpfungen des politischen Mittels, aber nur als vorläufige Orientierung, ohne damit „werten" zu wollen. Jetzt haben wir zu werten, und damit erhebt sich die Frage nach der „Gerechtigkeit" über dem geltenden Rechte, nach dem „richtigen Rechte".

Darüber besteht ein alter wissenschaftlicher Streit, der in der letzten Zeit wieder mit neuem Eifer aufgenommen worden ist. Ich glaube, daß das Problem so lange völlig unlösbar bleibt, wie man sich auf den Standpunkt stellt, daß alle Schöpfungen des heutigen Rechts aus einer Wurzel gewachsen sind. Das ist aber ein Irrtum, der beiden, einander entgegengesetzten Schulen der Rechtsphilosophie gemeinsam ist. Die zahlreichste Schule betrachtet das Recht als die im Interesse des Gemeinen Nutzens entstandene ordnende Gewalt der Gesellschaft, während die Gumplowiczsche Schule alles Recht entstehen läßt aus dem Recht der kriegerischen Eroberung und Unterwerfung, das sich in der Staatsbildung stabilisiert.

Beide Auffassungen scheinen mir falsch, weil sie beide einseitig und und ausschließlich sind. Wir haben unzweifelhaft im soziologischen Aspekt menschheitsgeschichtlich z w e i v ö l l i g v e r s c h i e d e n e R e c h t e zu unterscheiden:

Das eine ist das intratribale, zuerst innerhalb der Blutsverwandtschaftshorde herrschende Recht der Gleichberechtigung gleich freier Gesellschaftsmitglieder. Es hat den Anschein, als stamme es aus der Kinderstube einer Mutter, die alle ihre Kinder gleichmäßig liebt. Das zweite Recht ist das intertribale, z w i s c h e n den Horden bestehende

„Recht des homo homini lupus“, d. h. der gegenseitigen Vogelfreiheit. Hieraus entwickelt sich nach einem langen Stadium fast reiner kriegerischer Feindseligkeit, in dem sich die Stämme gegenseitig als jagdbares Wild behandeln, allmählich das Unterwerfungsverhältnis des „Staates“, und zwar von dem Augenblicke an, wo entweder die Arbeit von Bauernschaften und Städtern einen Gütervorrat aufgehäuft hat, der benachbarte Wildstämme lockt (so auch in der Neuen Welt); oder wo im Besitz des Wildstammes selbst sich ein Vermögen angehäuft hat, zu dessen Verwaltung unfreie Arbeitskräfte verwendet werden können — und das ist auf der höheren Nomadenstufe der Fall. Wenn die Viehherden zu groß geworden sind, um von den Kräften einer Familie gehütet zu werden, wird der kriegsgefangene Feind nicht mehr geschlachtet oder in den Stamm adoptiert, sondern als Sklave am Leben erhalten. So als erstes Stadium der Staatsbildung in der Alten Welt; aber daraus entwickeln sich durch mehrere Zwischenstadien hindurch dauernde Unterwerfungsverhältnisse, in denen sich die Sieger mit den Besiegten zu einem Gemeinwesen integrieren, jene als grundrentenberechtigter Adel, diese als tribut- und arbeitspflichtige Untertanen. Das ist der Staat, und in ihm herrscht nach wie vor das Recht der Ungleichheit, der überlegenen Gewalt des Schwertes, das Recht von Mehrberechtigten an der Arbeit und dem Arbeitsertrage von Minderberechtigten.

Neben dieser Entwicklung geht aber auch die Ausbreitung des ursprünglich intratribalen Rechtes der Gleichheit einher, und zwar erscheint es fast überall als an den Tausch geknüpft. Wo Tausch ist, ist Frieden. Wir können die einzelnen Stadien dieser Ausbreitung genau erkennen. Zuerst erscheint dieses Recht des Tausches resp. Friedens sich zu knüpfen an den Feuertausch, dann sicherlich an den Frauentausch, der die kriegerischen Beziehungen der Raubehe ablöst, dann an den Warentausch, an den uralten, schon prähistorisch nachgewiesenen Handel. Schon bei den Primitiven beobachten wir befriedete Märkte und Messen. Auf ihnen ist der Friede zunächst fakultativ: er muß geboten und angenommen werden und wird in der Regel vor dem rächenden Idol des Marktes beschworen. Der Bruch des Friedens ist hier nur ein Verbrechen, wenn er nicht vorher offen aufgekündigt worden ist. Dann wird der Marktfriede obligatorisch. Dann erstreckt er sich vom Markte auf die zum Markte ziehenden Straßen, dann auf die auf den Straßen fahrenden Kaufleute, die unter dem jus gentium, nicht aber unter dem jus strictum der alten strengen Volksrechte stehen. Allmählich wird aus diesem Kaufmannsrecht Stadtrecht, aus dem Stadtrecht Staats-

recht, aus diesem Völkerrecht, und das beginnt vor unseren Augen immer weitere Gebiete zu ergreifen.

Wir sehen also, daß dieses Recht des Friedens und der Gleichheit das Recht des Krieges und der Gewalt immer weiter zurückdrängt, und ich meine, wir können annehmen, daß jenes in nicht allzu ferner Zeit dieses in seinen letzten Resten ausgerottet haben wird.

Es gibt also zwei, ihrer Entstehung, ihrer Richtung und ihrer Form nach völlig verschiedene Rechte. Das erste, das Friedensrecht, ist identisch mit dem, was den Philosophen als das Naturrecht gilt, das letzte mit dem, was man als naturrechtswidrige Monopole, Privilegien usw. bezeichnet hat.

Ich stehe nun auf dem Standpunkte, daß das Naturrecht in der Tat den Maßstab der Gerechtigkeit darstellt; oder, um die mehr naturwissenschaftliche Auffassung herauszukehren, daß die naturrechtlichen Gesellschaftsbildungen die Normalität, die Physiologie des Supraorganismus der Tauschwirtschaft, bedeuten im Gegensatz zu den durch das politische Mittel geschaffenen naturrechtswidrigen Bildungen, die die Normwidrigkeit, die Pathologie bedeuten. Und ich habe dafür namentlich drei Gründe anzuführen:

Der erste Grund ist die Übereinstimmung fast aller Philosophen und Staatsrechtslehrer usw. bis herab auf Kant und seine Schüler. Alle Formeln, die das „Wertresultat" der Weltgeschichte zu fixieren versuchen, stimmen darin überein, daß das Vordringen des Naturrechts auf Kosten der Gewalt das Ziel der Menschheit und das Ergebnis ihrer Entwicklung ist; ich erinnere an die berühmten Formeln von St. Simon, Hegel, Schleiermacher usw., die alle in verschiedener Form denselben Inhalt geben. Und ebenso sind sich alle Ethiker darüber einig, daß der Maßstab der Ethik in dem Satz gipfelt: was du nicht willst, das man dir tu...., einem Grundsatz, den Kant in die berühmten Formeln geprägt hat: „Handle so, daß dein Handeln jederzeit als Maßstab des allgemeinen Handelns gelten könne" und: „Kein Mensch darf zum Objekt eines anderen Menschen erniedrigt werden".

Dieser „consensus prudentium" hatte seine praktische Spitze gegen alle Formen der Unfreiheit, gegen Sklaverei und Hörigkeit. Es scheint mir außer Zweifel, daß alle die gegen diese Rechtseinrichtungen geltend gemachten Argumente, die sie als „unrichtiges Recht" verwarfen, *mit ganz derselben Kraft gegen die Rechtseinrichtung der Bodensperrung und ihre ökonomischen und politischen Folgeerscheinungen durchschlagen.*

Der zweite Grund, den ich anzuführen habe, ist der, daß die Nutznießer des Gewaltrechts selbst jederzeit das Naturrecht als die höhere Instanz anerkannt haben. Von dem Augenblicke an, wo der Grenzkampf beginnt, suchen die Angreifer nach Entschuldigungen vor sich selbst, an die sie nach bekannten sozialpsychologischen Gesetzen fest glauben. Und diese Entschuldigungen begleiten und decken auch in alle Zukunft hinein die im Staate konstituierte Macht- und Ausbeutungsposition. Diese „Theorie des Legitimismus", wie ich sie nennen möchte, hat immer behauptet, daß die Untertanen schlechterer Art und Rasse seien als die Herren; sie seien tückisch, träge und feige und ganz und gar außerstande, sich selbst zu lenken und auch nur zu verteidigen. Dehmel sagt: „Jede Fratze zeugt für den Gott, den sie entstellt." Ich erblicke in dieser natürlich durchaus grundlosen Charakterschilderung der Untertanen seitens der Herrenklasse einen weiteren Beweis dafür, daß das Naturrecht allen Menschen selbstverständlich als das richtige Recht gilt.

Diese innere Gewißheit jedes normalen Menschen über das richtige Recht und die Gerechtigkeit besteht in solcher Kraft, daß ich mit voller Sicherheit folgendes voraussagen kann: keiner meiner Kritiker, der auch nur im geringsten einen Namen einzusetzen hat, wird es wagen, meine Feststellungen über den Ursprung des Großeigentums anzunehmen und dennoch die geltende Ordnung als gerecht zu verteidigen. Man wird alles daran setzen, um die alte Prämisse von der ursprünglichen Akkumulation wiederherzustellen; und, wenn das nicht glücken will, werden einige entgleiste Nietzscheaner die geltende Ordnung aus Nützlichkeitsgründen zu rechtfertigen versuchen, weil ihnen die Züchtung von Übermenschen und prachtvollen blonden Bestien wichtiger erscheint, als das größte Glück aller: aber dann wird man eben aussprechen müssen, daß der „Fortschritt der Menschheit" nur erwachsen könne aus der Ungerechtigkeit. Damit ist dann das Feigenblatt gefallen, das die Blöße der Gewalt bedeckt. Und es werden sich nur wenige Gläubige finden, die in der Herrschaft der Trusts in den Vereinigten Staaten mit ihrer Ausbeutung und Korrumpierung der Massen oder gar in der Herrschaft der Camorra von Erpressern und Dieben über das unglückliche Rußland, um von geringeren Ausschreitungen zu schweigen, den „Fortschritt der Menschheit" zu erblicken fähig sind. Die ungeheure Mehrheit wird nach wie vor in Kants „Gemeinschaft frei wollender Menschen" ihr Ideal erblicken, — und die ist identisch mit der „Freibürgerschaft" meiner Terminologie, zwischen deren Mitgliedern politisch

die Beziehungen der reinen Demokratie, ökonomisch diejenigen der reinen Wirtschaft bestehen.

Mein dritter Grund ist der, daß aller Fortschritt der materiellen Zivilisation sich überall geknüpft zeigt an den Fortschritt der Tauschbeziehungen zwischen den Menschen, der intralokalen, interlokalen und intranationalen Arbeitsteilung und -vereinigung. Diese Integration ehemals getrennter Wirtschaftskreise war immer nur möglich, wenn das Friedensrecht einen neuen Sieg über das Gewaltrecht errang. Da aber die materielle Zivilisation zwar noch nicht die höhere Kultur selbst, aber ihre unentbehrliche Bedingung ist, so ist auch das für mich ein Grund anzunehmen, daß das Naturrecht das richtige Recht und der Wertmaßstab des geltenden Rechtes ist.

C. Demokratie und Feudalismus.

Die Demokratie ist etwas in Mißkredit geraten, seit sich in den Vereinigten Staaten die Korruption so stark entfaltet hat. Mit der Feststellung, daß nicht die Demokratie daran die Schuld trägt, sondern die Autokratie Osteuropas, die alljährlich viele Hunderttausende von „animals without soul“ an die atlantische Küste wirft, verhungernde Grenzkulis ohne Bildung, ohne Selbstachtung, ohne bürgerliche Erziehung, dürfte dieses Argument der Legitimisten widerlegt sein. Das immer noch perennierende Feudalsystem Europas füttert und mästet den neuen Kapitalfeudalismus Amerikas, aber er ist sekundäres Gewalteigentum und fällt mit dem primären. Wenn nur ein einziges Jahrzehnt die Masseneinwanderung gestopft wird, heilt die große Demokratie jenseits des Ozeans ihren Aussatz aus: jetzt ist ihr eine allzu harte Erziehungslast aufgebürdet.

Im übrigen und trotz alledem: ein einziger Blick genügt, um heute schon die feudalistischen Klassenargumente zu erledigen. Vergleichen wir doch die Länder der Demokratie: Frankreich, selbst die Vereinigten Staaten, Süddeutschland, Norditalien, Norwegen, mit denen des noch aufrecht stehenden Feudalismus: Ostdeutschland, Spanien, Süditalien, Galizien und vor allem Rußland! Wohlstand, Bürgerkraft, militärische Macht, Kultur dort, — und Armut, Ohnmacht, Barbarei hier. Jedes moralstatistische Datum schreit Zeter gegen den Feudalismus: Alkoholismus, Kriminalismus, Prostitution, Morbidität und Mortalität sind unter ihm ungeheuer viel größer und gefährlicher.

Die United States und Rußland sind sich in äußerer Hinsicht überaus ähnlich. Beide reichen von der Polarzone bis nahe an den Wendekreis, beide haben alle Naturschätze, natürliche Wasserstraßen, annähernd gleichen Umfang und gleiche Bevölkerung, beide stellen ungeheure, durch keine politischen Widerstände zerrissene Märkte dar. Und welcher Gegensatz in allen Dingen der politischen Kraft, der Zivilisation und der Kultur! Selbst die Korruption Amerikas, so groß sie, absolut genommen, immer ist, gleicht doch nur den Parasiten, die auf der Haut eines gesunden, starken Mannes schmarotzen und ihn belästigen, während die russische Korruption nur der Masseninvasion schwer pathogener Bakterien in die Organe selbst vergleichbar ist, die den Organismus der Gesellschaft mit der Vernichtung bedrohen.

Darum bleibt die Demokratie, die Gemeinschaft frei wollender Menschen das Ideal der Menschheit. Die Schwären und Beulen der Demokratie unserer Gegenwart beweisen nichts gegen dieses Ideal. Wie man, nach Spencer, „nicht erwarten kann, in einer unvollkommenen Gesellschaft einen vollkommenen Menschen zu finden", so kann man in einer von so gewaltigen Feudalresten durchsetzten Staatengemeinschaft nicht erwarten, einen vollkommenen Staat zu finden.

D. Die innere Harmonie und der äußere Friede.

Die Feudalreste werden fallen, die reine Wirtschaft wird sich einstellen, und in den inneren Beziehungen der Bürger eines Staates wird die volle Harmonie aller Interessen bestehen, der friedliche Wettbewerb zwischen Kontrahenten und Konkurrenten, zwischen denen feindlicher Wettkampf nicht mehr bestehen kann. Die Klassen werden verschwinden, der zur Freibürgerschaft entfaltete Staat wird nur noch die gemeinnützige, öffentlich-rechtliche Kollektivperson des Gemeinen, nicht aber mehr des Klassennutzens sein.

Und damit wird auch in den zwischenstaatlichen Beziehungen der Friede gesichert sein. Heute hetzen die Klasseninteressen die Völker in die Gemetzel, das Klassenmonopol der Staatsverwaltung bereitet die Kriege vor, erklärt und führt sie — als das kleinste Mittel des Klassennutzens. Denn die Vorteile fließen der Oberklasse zu, die Blut- und Steuerlast trägt die Unterklasse. Zwischen den Freibürgerschaften der Zukunft besteht in allen wirtschaftlichen Beziehungen der friedliche Wettbewerb so gut wie zwischen ihren Bürgern unter sich. Kein Gegensatz ist erkennbar, der hier jemals zu blutigem Ausgleich führen könnte

— und „als kleinstes Mittel zum größten Erfolge“ kann ein Krieg nie geführt werden, wenn Alle gleichmäßig daran zu verlieren und zu gewinnen haben. Die sicheren Kosten übersteigen den höchsten möglichen Vorteil um ungeheuerliche Beträge. Wenn die englische Kapitalistenklasse den Burenkrieg hätte aus eigener Tasche bezahlen müssen, er wäre niemals geführt worden, und ebensowenig der russisch-japanische Krieg, wenn die zarischen Höflinge ihn hätten bezahlen sollen, die das Volk in das Abenteuer hineinhetzten, um die koreanischen Waldungen auszubeuten. Kriege sind nur so lange „rationell“ und möglich, wie ein Teil des Volkes die Last trägt und der andere den Erfolg einstreicht. Die Oberklasse führt ganz rationell einen Krieg, der das Volk eine Milliarde kostet, um einige Millionen zu „verdienen“.

Auch auf dieses höchste Ideal nicht nur der leidenden Menschheit, sondern auch ihrer vornehmsten Denker, brauchen wir nicht zu verzichten, trotz allen Geschwätzes der Rassentheoretiker von ewiger Feindschaft zwischen den Völkern. Was Altmärker und Neumärker, Märker und Pommern, Preußen und Bayern zu einem ewigen Friedensbunde geschweißt hat, wird auch Deutsche und Franzosen und zuletzt Europäer, Asiaten und Amerikaner zusammenhämmern zum großen unerschütterlichen Bunde der Treuga Dei, des Gottesfriedens über den ganzen Planeten: das ökonomische Mittel, das immer weitere Kreise immer fester in immer größerem Reichtum zusammenfaßt, das unveräußerliche Naturrecht der Gleichheit, das die Menschen einigt in Freiheit und Brüderlichkeit. —

Register.

Vorbemerkung. Die wichtigeren Stellen, namentlich Definitionen, sind durch fettgedruckte Ziffern kenntlich gemacht.

Druckfehlerverzeichnis.

Seite 5 Zeile 4 v. o. lies „einen“ statt einem.
„ 31 „ 14 v. u. „ hinter unmittelbar „ist“.
„ 191 „ 10 v. o. „ „vorbürgerlichen“ statt bürgerlichen.
„ 213 „ 8 v. u. „ „ihnen“ statt ihm.
„ 241 „ 16 v. o. „ „agitatorischen“ statt agitorischen.
„ 333 „ 9 v. u. „ „in“ statt auf.
„ 337 „ 10 v. o. „ „es“ statt er.
„ 339 „ 3 v. o. „ „dieser“ statt dieses.
„ 386 „ 20 v. o. „ „leiten“ statt leitet.
„ 396 „ 18 v. u. „ „oder mittelbar“ statt oder unmittelbar.
„ 442 „ 14 v. o. „ „er“ statt es.
„ 445 „ 15 v. o. „ vor zufließen „nicht“.
„ 446 „ 4 v. u. „ „Generalkosten“ statt Spezialkosten.
„ 452 „ 16 v. u. „ „diejenigen“ statt derjenigen.
„ 489 „ 5 v. u. „ „Geldes“ statt Goldes.
„ 602 „ 12 v. u. „ „dem“ statt den.
„ 680 „ 19 v. o. „ „ihrem“ statt seinem.
„ 696 „ 14 v. o. „ hinter den „er“.



